



**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR-  
MATRIZ FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
CONTABLES**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN Y DE GESTIÓN  
EMPRESARIAL PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
INGENIERÍA COMERCIAL**

**MEJORA DE LA CALIDAD EN LA EDUCACION BASICA A  
TRAVÉS DEL PLAN DE INCLUSION DEL PROGRAMA “SABER  
EMPRENDER” DENTRO DE LAS ACTIVIDADES DEL MODELO  
DE NEGOCIO DE LA ORGANIZACIÓN ENSEÑA ECUADOR  
UBICADA EN LA CIUDAD DE QUITO**

**ANDRES DARIO VIVER ALTAMIRANO  
DIRECTOR: MBA. ROBERTO SÁNCHEZ**

**LINEA DE INVESTIGACIÓN: GESTIÓN ESTRATÉGICA DE LAS  
ORGANIZACIONES**

**QUITO, ABRIL 2016**



**DIRECTOR:**

MBA. ROBERTO SÁNCHEZ

**INFORMANTES:**

DOC. JACKELINE ARELLANO

MBA. FERNANDO ROSAS

**Agradecimientos:**

Agradezco en primer lugar a mi familia quienes fueron un pilar importante para lograr mis metas, mis amigos con los cuales crecimos juntos, profesores quienes en su mayoría me hicieron enamorarme de la carrera, a todos los que con su ejemplo, apoyo y motivación fueron el motor para llegar a la instancia final de esta etapa de mi vida.

## **INDICE DE CONTENIDOS**

### **INTRODUCCIÓN**

#### **1. EL MODELO DE NEGOCIO “ENSEÑA ECUADOR”**

##### **1.1 ESTRUCTURA EMPRESARIAL (MOVILIZACIÓN)**

- 1.1.1 Segmentos de mercado
- 1.1.2 Propuestas de valor
- 1.1.3 Canales de Distribución
- 1.1.4 Relaciones con los clientes
- 1.1.5 Fuentes de ingresos
- 1.1.6 Recursos claves
- 1.1.7 Actividades claves
- 1.1.8 Socios clave
- 1.1.9 Estructura de costos

##### **1.2 ANÁLISIS DEL ENTORNO (COMPRENSIÓN)**

- 1.2.1 Tendencia de la competencia,
- 1.2.2 Impulsores del cambio en esta compañía,

#### **2. ANÁLISIS DE COMPORTAMIENTO DE NIÑOS Y JÓVENES**

- 2.1 RECOLECCIÓN E INTERPRETACION DE DATOS ESTADISTICOS NIVEL  
QUITO

- 2.1.1 Población y comunidades
- 2.1.2 Acceso a la educación
- 2.1.3 Acceso a la salud
- 2.1.4 Infraestructura e instituciones
- 2.1.5 Relaciones económicas
- 2.1.6 Fuerza de producción y trabajo
- 2.1.7 Medida de consumo

## 2.2 INVESTIGACION DE CAMPO

- 2.2.1 Tamaño de la muestra
- 2.2.2 Objetivo de investigación
- 2.2.3 Implementación de encuestas
- 2.2.4 Interpretación de resultados
- 2.2.5 Observación en colegios

## **3. PROGRAMA “SABER EMPRENDER”**

- 3.1 FUNDAMENTACION
- 3.2 DISEÑO DEL MODELO
- 3.3 LOCALIZACION
- 3.4 DESTINARIOS
- 3.5 OBJETIVOS GENERALES Y ESPECIFICOS
  - 3.5.1 Objetivo General
  - 3.5.2 Objetivos Específicos
- 3.6 ESTRATEGIAS Y ACTIVIDADES

### 3.6.1 Estrategias de Habilidades y Actitud Emprendedora

3.6.1.1 Desarrollo de actitudes emprendedoras para cumplir logros

3.6.1.2 Desarrollo de actitudes emprendedoras que están orientadas a la capacidad de planificación

3.6.1.3 Desarrollo de actitudes emprendedoras ligadas al poder o la necesidad de influir en otros

3.6.1.4 Desarrollo de actitudes emprendedoras orientadas a fomentar la creatividad

### 3.6.2 Estrategias para emprender un negocio

3.6.2.1 Generar ideas de negocio

3.6.2.2 Seleccionar la mejor idea

3.6.2.3 Presentar la idea

### 3.6.3 Estrategias de entorno empresarial

3.6.3.1 Entorno Familiar

3.6.3.2 Entorno Pedagógico

3.6.2.3 Entorno Sociocultural

## 3.7 TEMPORALIZACION

## 4. PLAN DE INCLUSION

### 4.1 DEFINICIÓN

#### 4.2 OBJETIVO

#### 4.3 COMPONENTES

#### 4.4 ELABORACION DEL PLAN DE IMPLEMENTACION

##### 4.4.1 Diseño del plan de implementación

##### 4.4.2 Estrategias y Actividades

#### 4.5 RECURSOS

##### 4.5.1 Recursos Humanos

##### 4.5.2 Recursos de comunicación

##### 4.5.3 Recursos Financieros

#### 4.6 TEMPORALIZACION

### **5. CONCLUSIONES**

#### 5.1 CONCLUSIONES

#### 5.2 RECOMENDACIONES

### **6. BIBLIOGRAFIA**

### **7. ANEXOS**



## **INDICE DE TABLAS**

Tabla No 1 Donantes

Tabla No 2 Fases de canal

Tabla No 3 Recursos Clave

Tabla No 4 Población por parroquia

Tabla No 5 Asistencia en Educación

Tabla No 6 Infraestructura de Vivienda y Hogar

Tabla No 7 Indicadores Económicos

Tabla No 8 Indicadores Económicos

Tabla No 9 Capital de trabajo

Tabla No 10 Capital Humano

Tabla No 11 Planificación de actividades

Tabla No 12 Desarrollo de actitudes emprendedoras para cumplir logros

Tabla No 13 Desarrollo de actitudes emprendedoras orientadas a la planificación

Tabla No 14 Desarrollo de actitudes emprendedoras orientadas a influir en otros

Tabla No 15 Actitudes emprendedoras orientadas a fomentar creatividad

Tabla No 16 Generador de nuevas ideas de negocio

Tabla No 17 Preguntas abiertas

Tabla No 18 Preguntas Cerrada

Tabla No 19 Desarrollando entrevistas

Tabla No 20 FODA

Tabla No 21 Presentando mi idea de negocio

Tabla No 22	Función del docente
Tabla No 23	Cronograma de metodología
Tabla No 24	Recursos Humanos

## INDICE DE GRAFICOS

Grafico No 1	Cadena de Valor
Gráfico No 1.1	Fuentes de Ingreso
Grafico No 2	Actividades de la empresa
Grafico No 3	Socios Clave
Grafico No 4	Costos
Grafico No 5	Estudiantes Beneficiados
Gráfico No 6	Instituciones Fiscales En Pichincha
Gráfico No 7	Estudiantes matriculados en los colegios fiscales de la provincia de pichincha
Gráfico No 8	Docentes de los Colegios Fiscales En Pichincha
Gráfico No 9	Parroquias rurales de Quito
Gráfico No 10	Número de Establecimientos Educativos
Gráfico No 11	Tasa de analfabetismo
Gráfico No 12	Centros de Salud
Gráfico No 13	Porcentaje de discapacidades por parroquias
Gráfico No 14	Infraestructura deportiva
Gráfico No15	Policía comunitaria
Gráfico No 16	Cobertura Móvil
Gráfico No17	Rehabilitación Social
Gráfico No 18	Centros infantiles
Gráfico No 19	Índice de Precio del Consumidor y su variación anual

Gráfico No 20	Recaudación efectiva del SRI
Grafico No 21	Diseño de Modelo “Saber Emprender”
Grafico No 22	Componentes del entorno emprendedor
Grafico No 23	Entorno familiar
Grafico No 24	Plan de implementación
Grafico No 25	Portada Folleto
Grafico No 26	Balance de Resultados
Grafico No 27	Ingresos del Programa “Saber Emprender”
Grafico No 28	Costos del Programa “Saber Emprender”
Grafico No 29	Cronograma del plan de implementación

## **INDICE DE ANEXOS**

Anexo No 1	Reconociendo tus capacidades emprendedoras
Anexo No 2	Reforzar tus capacidades emprendedoras
Anexo No 3	Identificando ideas de negocios exitosas
Anexo No 4	Formato de análisis de ideas de negocios
Anexo No 5	Pensamiento creativo: Lluvia de ideas
Anexo No 6	Análisis de ideas de negocios
Anexo No 7	Presentando mi idea de negocio

## INTRODUCCION

En el siglo XXI se establece una nueva doctrina socioeconómica que entiende al mundo como generador de calidad, y me refiero al mundo como un todo, se requiere de productos, procesos, servicios que estén bajo este estándar lo que nos indica claramente que aquellos países quienes carecen de este factor sin duda no progresaran al igual que el resto, podemos citar muchos ejemplos como Japón, Alemania, Canadá, entre otros que son países generadores de valor y creadores de riqueza. Si usamos nuestra lógica entendemos que si estos países logran tener mucho éxito en todos los aspectos económicos, políticos, sociales, debe ser consecuencia de un proceso de formación cultural. Generar personas de calidad, ciudades del conocimiento donde se desarrollen personas de excelencia es el reto de los países en vías de desarrollo, creando un factor productivo el cual desarrolle a la nación.

El desarrollo del programa “Saber Emprender” quiere crear una manera diferente de educar a los niños y jóvenes de zonas vulnerables, para poder generar esa calidad que necesita la región para desarrollarse. Como toda industria en crecimiento se presentan diversos procesos, mismos que conllevan atravesar desafíos, entre los cuales la comunicación, la propuesta de valor, las relaciones con el entorno y sus relaciones públicas. Son puntos estratégicos para lograr metas emprendedoras de manera eficaz que permiten un cambio en el estilo de vida, realidad social y costumbres del estudiante afectando a todo su círculo social y potenciando nuevas competencias.

## **RESUMEN EJECUTIVO**

En el presente trabajo se investiga la principal causa de subdesarrollo en el país, existen muchos factores que impiden el crecimiento del mismo como la falta de inversión, las políticas gubernamentales, la baja liquidez, la falta de producción, entre otros. Sin embargo analizamos la más importante que es la falta de conocimiento y competencias de las personas, quienes son el recurso más importante de un país. El problema radica que en el Ecuador, precisamente en zonas rurales no se encuentran empresas o líderes que desarrollen esa disciplina y capacidad de aprendizaje en las personas. La cultura y costumbres de la sociedad ecuatoriana son muy marcadas y podemos ver claramente un individualismo propio. La mayoría de gente vive en la pobreza debido a que se limita y piensa que en su zona de confort está tranquilo, sin embargo esa misma gente es la que se queja cuando no le alcanza sus ingresos para poder pagar los estudios de su hija por ejemplo. Este fenómeno se da por la falta de enseñanza, buenas costumbres, disciplina, valores y cultura en primera instancia por los padres enseñando lo mismo a su hija quien al no poder estudiar va a seguir los mismos pasos que su familia creando un círculo sin desarrollo, así como en su colegio donde no existen materias que fomenten la práctica de buenas costumbres, ni profesores que motiven a sus alumnos a ser profesionales.

Tomando en cuenta esta problemática se quiere instaurar un programa de emprendimiento como un manual que deberá seguir el docente dentro del aula para

fomentar en sus alumnos algunas costumbres, actitudes y competencias relacionadas al emprendimiento, pilar importante en el proceso de formación de la persona dentro y fuera del aula, atacando a su ‘inconsciente colectivo’. Por eso se creó el programa “Saber emprender” donde se le instruirá al estudiante buenas costumbres, disciplina, valores y cultura para generar innovación, creatividad y emprendimiento. Desarrollando capacidades para que el joven entienda y tenga herramientas para cambiar su realidad social generando en un futuro su propio negocio.

El inconsciente colectivo es una dimensión en nuestra mente donde almacenamos información para automatizarla, guardas en un rincón de tu cerebro donde se encuentren varios aprendizajes sobre los que no volvemos a fijarnos, un ejemplo puede ser cuando aprendimos a andar en bicicleta, después de un tiempo ni siquiera nos deteníamos a pensar en que debemos hacer para montarla como lo hicimos al principio, nuestro inconsciente colectivo hace que nos subamos a la bicicleta y mantengamos el equilibrio y pedalear pero sin pensar en ello. Si esto lo aplicamos en la educación, el estudiante después de haber practicado el manual de emprendimiento, cuando sea un profesional practicara las mismas buenas costumbres, disciplina, valores y cultura que le enseñaron en su colegio generando sus propias ideas de negocio, creando empresas, generando empleos, potenciando la economía y producción del país.



El modelo de emprendimiento requerirá ser instaurado en alguna institución educativa directamente para su eficaz implementación. Se pensó que un solo colegio no era suficiente ya que el impacto sería muy pequeño, por eso se buscó una organización que trabaje con distintas instituciones educativas que se encuentren en sectores vulnerables. Enseña Ecuador es una organización sin fines de lucro que tiene como misión mejorar la educación del país a través de su acción dentro y fuera de las aulas, con el propósito de proveer a todos los niños y jóvenes ecuatorianos la oportunidad de obtener las capacidades necesarias para su desarrollo pleno. Con esta coyuntura la calidad en sus procesos de enseñanza es vital para desarrollar un inconsciente colectivo que genere riqueza desde la niñez y adolescencia de la población ecuatoriana para romper ese círculo de la ignorancia e improductividad

El plan es instruir o capacitar al docente en formación dentro de la organización Enseña Ecuador sobre el programa, dándole el manual y sus estrategias para que a su vez pueda enseñar a sus estudiantes dentro del aula específicamente en la materia nueva que por ley los colegios debieron acoger llamada “Emprendimiento y Gestión”. Logrando así que los estudiantes aparte de tener una herramienta para generar nuevas ideas de negocio, potencias sus habilidades de innovación y creatividad, también practiquen las buenas costumbres creando una rutina que les permitirá tener más disciplina, organización y demás factores para tener éxito en la vida.



## **1. EL MODELO DE NEGOCIO “ENSEÑA ECUADOR”**

Para entender el fin de la organización “Enseña Ecuador” es necesario introducirse en los conceptos fundamentales del modelo de negocio de la misma, donde se puede partir analizando los factores bajo las cuales esta es establecida. Entendiendo que hay una estructura previa vamos a citar la información recogida de tal manera que nos permita determinar la estructura organizacional y campo de acción de la empresa, con el objetivo de buscar una parte donde se pueda anclar y combinar nuestro programa satisfactoriamente con el esquema general.

Existen diversas formas de analizar la situación actual de un negocio que va desde los enfoques tradicionales hasta los complejos sistemas de valoración, además complementariamente se debe elegir una herramienta que presente la información de una manera resumida y clara para la posterior toma de decisiones. Un proceso que ha dado muy buenos resultados en el análisis y presentación de la información es el Canvas business model, que nos permite analizar todas las variables tanto internas como externas del entorno y será el modelo que en este caso nos ayudara a procesar los datos.

En el presente capítulo se realizara la preparación y análisis de los elementos necesarios para un diseño de modelo de negocio de éxito a través del lienzo del Canvas Business Model y varias matrices de evaluación de restricciones y oportunidades sujetas al giro del negocio de la organización sin fines de lucro. Además se presentara la información actual de la empresa, su misión, visión, cadena de valor y estructura organizacional, para entender en el medio que se desenvuelve, analizar el mercado, fuentes de ingreso, alcance, propuesta de valor, recursos clave, socios, relaciones, y canales con el fin de insertar el programa

“saber emprender” en uno de sus procesos para lograr cambiar la coyuntura actual del sistema de educación básica del país a base de generar emprendedores desde la formación académica temprana.

La Comisión Europea, a través del documento publicado en junio de 2013 "Entrepreneurship Education: A guide for Educators" recoge un compendio de buenas prácticas, a nivel europeo, sobre maneras de formar y apoyar a los docentes en la introducción de proyectos y métodos de emprendimiento en las aulas. Estas buenas prácticas se agrupan en las siguientes categorías:

- Centros de formación de profesores emprendedores
- Programas de preparación de formadores de profesores para la educación en emprendimiento
- Programas para preparar a los futuros profesores para la educación en emprendimiento
- Métodos o pedagogías de enseñanza emprendedora o innovadora
- Experiencias de funcionamiento en red e intercambio de buenas prácticas

(SAMUEL, 2013)

## **1.1 ESTRUCTURA EMPRESARIAL (MOVILIZACIÓN)**

### **HISTORIA**

El sueño de Enseña Ecuador nace en el año 2007, cuando Wendy Kopp, fundadora de Teach for America y ahora CEO de Teach for All, da una charla sobre su proyecto en Grinnell College, donde Juan Carlos Pérez Borja empezaba sus estudios de pregrado en economía. Una vez graduado y trabajando en el sector financiero en Estados Unidos, Juan Carlos, quien nunca se imaginó que trabajar por la educación de su país se

convertiría en su pasión, comenzó a cristalizar poco a poco la idea de Enseña Ecuador.

Fundan oficialmente a Enseña Ecuador en agosto del 2013. Luego, en octubre del mismo año, Enseña Ecuador se suma a la red mundial Teach for All, uniéndose así a más de 35 organizaciones que comparten un mismo sueño en diferentes países.

Ahora, Enseña Ecuador es una organización completamente establecida que tiene como visión el alcanzar un país donde todos tengan la oportunidad de recibir una educación de calidad. (Enseña Ecuador, 2015)

## **MISIÓN**

Según Williams (2008) la misión es la razón de existir de una organización, es la finalidad por la cual fue creada y es por lo que debe luchar para conseguirlo. Expresa los objetivos y las normas con las que la empresa opera. Sirve como herramienta de reporte para las empresas. A continuación se muestra la misión de Enseña Ecuador.

Construir un movimiento conformado por líderes excepcionales comprometidos a mejorar la educación del país a través de su acción dentro y fuera de las aulas, con el propósito de proveer a todos los niños y jóvenes ecuatorianos la oportunidad de obtener las capacidades necesarias para su desarrollo pleno. (Enseña Ecuador, 2015)

## **VISIÓN**

La visión es el siguiente paso que dará la empresa para cumplir con sus objetivos, es donde quiere ir la empresa, Susan Ward (2000) afirma que es la imagen de como se ve

a empresa actualmente y en un futuro. Representa, el destino que pretende transformarse en realidad. A continuación se muestra la visión de Enseña Ecuador.

Algún día, todos los niños y jóvenes del Ecuador tendrán la oportunidad de recibir una educación de calidad, sin importar sus circunstancias sociales, económicas, o culturales. Así, cada ecuatoriano será capaz de maximizar su potencial y podrá forjar su propio futuro sin ningún tipo de limitaciones. (Enseña Ecuador, 2015)

## **VALORES**

Son los principios que los socios, empleados, personas en general que formen parte de la organización tienen, los cuales deberán ser respetados e ir de la mano con el trabajo realizado. Para Jones (2004), valores son aquellos estándares, criterios generales o principios que utiliza la gente para determinar que comportamientos, eventos, resultados y situaciones son deseables o indeseables. A continuación se detalla los valores que Enseña Ecuador práctica.

### **Gratitud**

Sentir gratitud abre el corazón para enfocarnos en lo positivo que brindan las personas que nos rodean y las experiencias que vivimos. Por esto, reconocemos el apoyo que recibimos de las personas a nuestro alrededor y las oportunidades que nos brinda la vida.

## Excelencia

Mantener expectativas altas en todos nuestros procesos es clave para lograr una verdadera educación transformacional. Por eso, desafiamos nuestro trabajo constantemente y con humildad, siempre dispuestos a mejorar con el fin de cumplir nuestros objetivos de una manera sobresaliente.

## Corresponsabilidad

Somos responsables de la trayectoria de nuestros estudiantes. Trabajar en red es un factor elemental para alcanzar nuestros objetivos. Conscientes del esfuerzo requerido para lograr el cambio, inspiramos e invitamos a los demás ecuatorianos a compartir nuestra visión y a trabajar en equipo por un mejor país. (Enseña Ecuador, 2015)

### 1.1.1 **SEGMENTOS DE MERCADO**

Todas las organizaciones tienen un modelo de negocio que apunta a un segmento determinado del mercado, aunque no se describan como “negocio”, cualquier organización debe generar los ingresos suficientes para cubrir gastos existentes, en lo que difiere solo es en el planteamiento. Según Kotler (2012) La segmentación del mercado consiste en dividir un mercado en grupos más pequeños con distintas necesidades, características o comportamientos y que podrían requerir estrategias o mezclas de marketing distintas.

Enseña Ecuador tiene fines no lucrativos relacionados a la educación por lo cual no busca maximizar sus beneficios, si no brindar una educación de calidad a jóvenes y niños que carecen de posibilidades. Bajo esta coyuntura tenemos en

este tipo de modelo de negocio el que paga no es el destinatario del producto, es decir los jóvenes y niños, sino un tercero en calidad de donante que paga a la organización un determinado monto de dinero para lograr cumplir los objetivos sociales que tiene la empresa.

A continuación se podrá ver en la tabla 1 los segmentos de mercado donde podemos ver diferentes tipos, el primero que se denomina como segmento fijo debido a que son los socios corporativos, quienes aportan con un monto mayor de recursos y cubren las necesidades macros de la organización, Otro son los socios “transforma un colegio” quienes constituyen el segmento variable 1 y el fin es promocionar el reclutamiento de más personal profesional que busque entender el modelo de liderazgo y transmitir a los jóvenes y niños. Existe un segmento variable 2 que se denomina socio “Invierte en un PEC” con el fin de que los recursos recolectados por este segmento se destinen a constantes capacitaciones y coaching para los profesionales y aumentar el nivel de docencia. El último segmento se denomina como alianzas estratégicas y vendría a ser el variable 3 lo que indica que este segmento es mas de ayuda para eventos, soporte, todas las actividades que faciliten la gestión y el cumplimiento de los objetivos.



DONANTES		
SEGMENTO	RACIONALIDAD	ALIANZAS
Segmento Fijo (Socios corporativos)	Dar sostenibilidad a todo el movimiento social educativo	
	Ayudar a niños y jóvenes a obtener una educación de calidad	
	Ampliar el impacto de los profesionales de Enseña Ecuador a otras regiones del país	
Segmento Variable 1 (Socios Transforma un colegio)	Reclutar más profesionales para lograr enseñar a más jóvenes y niños	
	Potenciar el nivel de aprendizaje de niños y jóvenes a los que actualmente impactamos	
	Llegar a mas colegios	
Segmento Variable 2 (Socios Invierte en un PEC)	Entrenamiento y desarrollo de profesionales de Enseña Ecuador	
	Potenciar el nivel de docencia y pedagogía de los profesionales reclutados	
	Constante capacitación de los profesionales docentes para evaluar sus conocimientos	
Segmento Variable 3 (Aliados Estratégicos)	Desarrollo organizacional de la empresa	
	Facilitar el funcionamiento y ejecución de la gestión	
	Ayudar a la organización Enseña Ecuador con soporte y logística	

Tabla No 1 Donantes

Fuente: (Enseña Ecuador, 2015)

### 1.1.2 PROPUESTAS DE VALOR

La propuesta de valor siempre es el factor que hace que un cliente prefiera la oferta de un producto o servicio antes de la otra. Según (Osterwalder, 2011) la propuesta de valor son un conjunto de productos o servicios que satisfacen los requisitos de un segmento de mercado determinado. En este sentido, la propuesta constituye una serie de ventaja que una empresa ofrece a los clientes.

En el caso de Enseña Ecuador la propuesta de valor se ve afectada por el modelo del negocio, al ser una empresa que no percibe lucro, no busca satisfacer las necesidades de un mercado, más bien quiere que ese mercado satisfaga las necesidades que tiene la organización con donación o aportes económicos para lograr brindar una educación de calidad a zonas vulnerables. Dicho esto entendemos su propuesta de valor más como un incentivo para que dichas empresas se sientan atraídas a ayudar y ser un aporte para Enseña Ecuador. A continuación podemos observar en el esquema 1 la cadena de valor que la

o

r

g

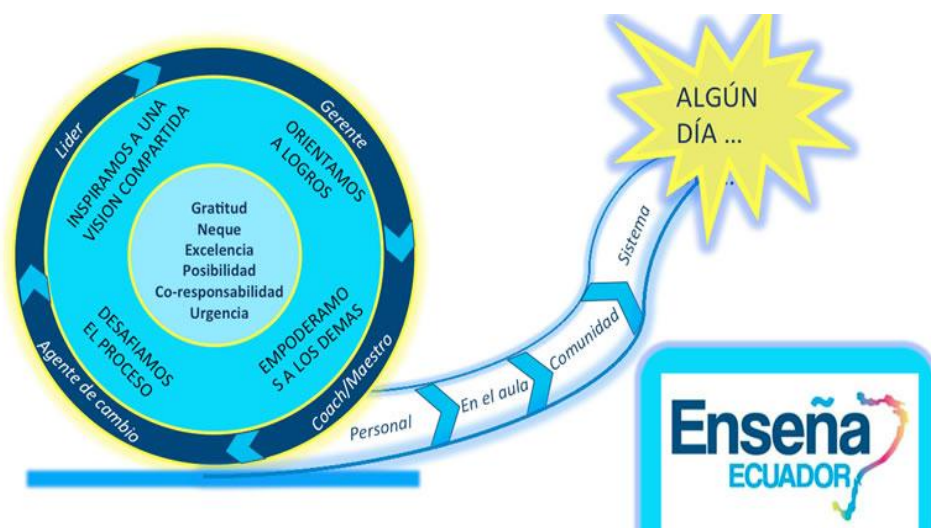
a

n

i

z

a



ción aplica en sus procesos educativos.

## Grafico No 1 Cadena de Valor

Fuente: (Enseña Ecuador, 2015)

En Enseña Ecuador, todos estamos liderando la transformación de la educación; todos somos líderes en el proceso de movilizar a toda la gente a nuestro alcance para acortar la brecha educativa. Estamos convencidos que el liderazgo es un proceso, un camino abierto a todos los que tienen la voluntad y la perseverancia para continuar; podemos desarrollar nuestras competencias de liderazgo a través de entrenamiento, experiencias, y reflexiones. (Enseña Ecuador, 2015)]

Nuestro programa está diseñado para brindar oportunidades que hacen expandir cada vez más nuestro círculo de influencia. Nuestro enfoque parte desde el Autoconocimiento, para que puedas desarrollar una consciencia de tus fortalezas, debilidades, deseos, y ambiciones.

Fortalece y desarrolla habilidades tales como:

- Liderazgo
- Manejo de equipos multidisciplinarios
- Herramientas para potencializar los resultados de su equipo
- Habilidades Comunicacionales
- Capacidad para resolver problemas
- Pensamiento estratégicamente y analítico
- Impacto e influencia
- Orientación a resultados
- Relacionarse con actores de diferentes contextos
- Entendimiento de la realidad del país. (Enseña Ecuador, 2015)

Luego, la práctica de liderazgo comienza en el aula con los alumnos, el aula es una de las situaciones más poderosas para acelerar el desarrollo de habilidades de liderazgo. Una vez asentado el liderazgo en el aula, en enfoque del Programa se expande a la comunidad y apoya a los Profesionales Enseña Ecuador a tomar un rol importante en un contexto más amplio. (Enseña Ecuador, 2015)

En la última etapa, nuestro modelo incluye Coaching, experiencias y módulos diseñados para proyectarte como un Profesional Enseña Ecuador, a tu futuro rol como Líder en el ámbito profesional, donde ejercerás influencia a nivel sistemático y aportar al desarrollo de la educación en el Ecuador. (Enseña Ecuador, 2015)

### **1.1.3 CANALES DE DISTRIBUCIÓN**

En este módulo podemos analizar la forma en que una empresa se comunica con sus clientes, proveedores y grupos afines para lograr que su propuesta de valor llegue de forma clara y concisa. Según (Osterwalder, 2011) los canales de comunicación, distribución y venta establecen el contacto entre la empresa y los clientes. Son puntos de contacto con el cliente que desempeñan un papel primordial en su experiencia. Tienen como función dar a conocer a los clientes los productos y servicios de una empresa, ayudar a los clientes a evaluar la propuesta de valor, ofrece a los clientes un servicio de atención posventa.

Enseña Ecuador llega a comunicarse con los diferentes segmentos de mercado por muchos canales para darles a conocer su propuesta de valor que tiene la organización. Al ser una entidad sin fines de lucro deben salir a buscar ingresos en todos los mercados, la ventaja que tiene es que su modelo de educación atrae mucho a las grandes empresas dentro del Ecuador, pudimos ver en la tabla 1 sus alianzas y convenios.

El principal método de comunicación que tiene la organización son las plataformas electrónicas, donde tienen un contacto personalizado con el cliente, ya sea una corporación o una persona natural. Dentro de la página Web de la organización hay una opción que te permite donar vía transferencia un monto aproximado. A su vez el donante puede dar un seguimiento a su aporte, siguiendo los proyectos y eventos que hace la organización en beneficio siempre de las familias de bajos recursos.

Ahora, cuentas con una nueva forma de cambiar la realidad educativa de nuestro país. Contribuye a partir de \$10 al mes. No obstante, a partir de \$20 te regalamos la camiseta del Movimiento de Enseña Ecuador. El proceso es muy sencillo. Descarga el formulario en los links a continuación, escoge el que más te convenga. Una vez que lo hayas llenado envíalo a al correo electrónico de la organización. (Enseña Ecuador, 2015)

Otro canal que utiliza mucho la organización para captar empresas que se quieran unir al movimiento son eventos benéficos, donde invitan a las principales firmas del país y mediante una buena organización dan a conocer la propuesta de valor

que tienen con los jóvenes y niños. A continuación podemos ver en la tabla 2 las fases de los canales antes mencionados

TIPOS DE CANAL	FASES DE CANAL			
	1. INFORMACION	2.EVALUACION	3. DONACION	4. ENTREGA
PLATAFORMAS VIRTUALES	Página Web	Redes Sociales	Contacto por medio de formulario en página web	Informe de la utilización de su donación
FERIAS O EVENTOS	Presentación de objetivos y resultados	Rendición de cuentas del alcance de programa	campañas de recolección de fondos	Informe de la utilización de su donación

los canales antes mencionados

Tabla No 2 Fases de canal  
Fuente: Autor

#### 1.1.4 RELACIONES CON LOS CLIENTES

Son muchas la empresa que van más allá de las relaciones tradicionales y recurren a la colaboración de los clientes para crear valor. (Osterwalder, 2011)

Enseña Ecuador invita a las diferentes empresas que se interesen en el programa a que escriban comentarios y se integren en los FAQs, los cuales son uno de los

pilares más importantes dentro del modelo del negocio. Las capacitaciones continuas por parte del personal de las más grandes empresas como Corporación la favorita funcionan como un co-working logrando una relación a largo plazo. Insertando al cliente en este caso los donadores como parte de la empresa, más o menos como funciona el caso Youtube, donde los clientes crean contenido para el consumo público.

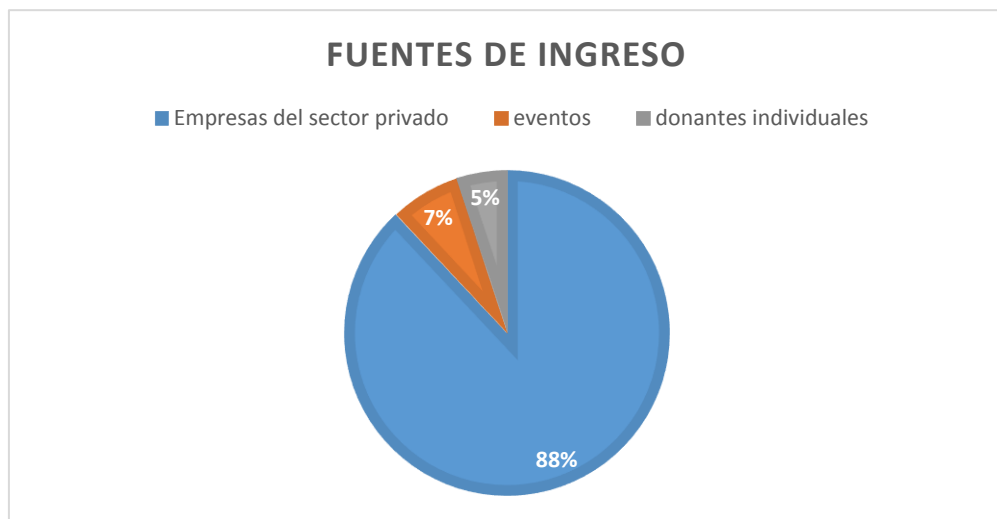
Algunos de los gerentes y parte del staff de las empresas más relevantes del País, sienten el compromiso de aportar al desarrollo del Liderazgo de nuestros jóvenes talentos seleccionados, por lo cual tendrán la oportunidad de conocer y mantener personalmente sesiones de Coaching y Mentoring para que puedan acelerar y desarrollar sus habilidades de Líder. (Enseña Ecuador, 2015)

### **1.1.5 FUENTES DE INGRESOS**

Este módulo constituye todos los ingresos o entradas de dinero que genera una empresa en los diferentes segmentos del mercado. Según Alexander Osterwalder (2011)

Las fuentes de ingreso son como las arterias del centro del negocio, cada fuente puede tener un mecanismo de fijación de precios diferente: lista de precios fijos, negociaciones, subastas, según mercado, según volumen o gestión de la rentabilidad. Existen 2 tipos diferentes de fuentes de ingreso. Ingresos por transacciones derivadas de pago puntuales de clientes e ingresos recurrentes

derivados de pagos periódicos a cambio del producto o servicio dentro de la propuesta de valor de la empresa o el servicio posventa.



#### No 1.1 Fuentes de Ingreso

Fuente: (Enseña Ecuador, 2015)

En el caso de Enseña Ecuador, la organización ha establecido una base sólida de socios a través de acuerdos multiaño que han asegurado los fondos para el programa en los últimos tres años. Alrededor del 88% del financiamiento proviene de empresas en el sector privado, el 7% de eventos (ej. cena anual) y el 5% de donantes individuales (filántropos).



### 1.1.6 RECURSOS CLAVES

Todos los modelos de negocio requieren recursos clave que permiten a las empresas crear y ofrecer una propuesta de valor, llegar a los mercados, establecer relaciones con segmentos de mercado y percibir ingresos. (Osterwalder, 2011).

La organización requiere de muy pocos recursos, para cumplir con su propuesta de valor sin embargo debe integrar estas actividades con los canales, los ingresos, las relaciones con los donantes con el objetivo de cumplir con el objetivo que es brindar una educación de calidad, para explicar de una manera más dinámica, a

c

o

TIPO DE RECURSO	RECURSOS CLAVE
INTELECTUAL	El programa de desarrollo de liderazgo que maneja Enseña Ecuador es una adaptación de un modelo internacional al sistema educativo ecuatoriano, es por esto que se le toma a este como recurso intelectual, descrito como una asociación.
FINANCIERO	El reclutar a profesionales tiene un costo para la organización quien tiene que sostenerlo por dos años. Se garantiza un salario bruto mensual de al menos \$600.00 para cada participante. Este rubro cubre una parte el colegio donde el profesional es contratado y Enseña Ecuador da una beca con el fin de que todos los Profesionales de la organización reciban el mismo ingreso mensual.

en la tabla 3 se detalla los recursos que posee la empresa.

HUMANO	<p>Se buscan jóvenes talentosos, con una alta capacidad de razonamiento y pensamiento crítico recién graduados de la universidad que no sólo posean una suma de habilidades y factores académicos, sino una serie de características personales que los haga excepcionales, que aceptar el compromiso de trabajar por 2 años totalmente remunerados, en colegios de zonas vulnerables del país.</p>
--------	---

Tabla No 3 Recursos Clave

Fuente: Autor

### 1.1.7 ACTIVIDADES CLAVES

El modelo de negocio una vez plasmada la idea brinda la posibilidad de visualizar con claridad las acciones a tomarse para arrancar la operación del emprendimiento. Dependiendo de qué tipo de modelo se diseñe las actividades se modifican. Según (Osterwalder, 2011) Estas actividades son las acciones más importantes que debe emprender una empresa para tener éxito.

Las acciones más importantes que la organización emprende para tener éxito en sus procesos educativos, logrando un alcance nacional se detallan a continuación en el Grafico 2



No 2 Actividades de la empresa

Fuente: (Enseña Ecuador, 2015)

**Reclutamiento:** Buscamos a jóvenes talentos graduados, o que están por graduarse, que tengan pasión, capacidad, y carácter para asumir el compromiso de enseñar en aulas de zonas urbano marginales por dos años. Para ello enfocamos nuestra difusión y reclutamiento en las mejores universidades de Ecuador. (Enseña Ecuador, 2015)

**Selección:** Elegimos a los jóvenes talentosos que se caracterizan por poseer una consciencia social, que se preocupen por el futuro de su país, y deciden hacerse cargo de él con su propio trabajo, con su ejemplo; jóvenes que busquen experiencias de vida que les permitan trascender y no solo perseguir un beneficio personal. (Enseña Ecuador, 2015)

**Pre-Instituto:** El Pre-Instituto marca el inicio del proceso retador de formación docente y de liderazgo. En él, el Profesional Enseña Ecuador formará su equipo con un Tutor y otros Profesionales Enseña Ecuador, recibirá talleres a distancia y presenciales, y comenzará a sentir la urgencia de ser un profesor transformador. (Enseña Ecuador, 2015)

**Instituto de Verano:** El Instituto de Verano, la segunda etapa de desarrollo y formación, es un curso residencial de entrenamiento intensivo que dura cuatro semanas. Los Profesionales Enseña Ecuador se verán inmersos en una experiencia de aprendizaje que combinará teoría y práctica. Luego del Instituto de Verano, los Profesionales Enseña Ecuador estarán en capacidad de ser docentes que llevan a su aula a nuevos niveles de desempeño. (Enseña Ecuador, 2015)

**Asignación de Colegios:** Los Profesionales Enseña Ecuador trabajarán en escuelas y colegios en sectores vulnerables que están muy comprometidos con la misión de Enseña Ecuador. (Enseña Ecuador, 2015)

**Apoyo Continuo:** Uno de los elementos más cruciales dentro del modelo de

Enseña Ecuador será el apoyar continuamente a nuestros participantes una vez que entren al aula de clase. Sabemos que el Instituto de Verano sembrará las bases para que nuestros Profesionales Enseña Ecuador se conviertan en agentes transformacionales, pero al mismo tiempo entendemos que es necesario continuar con el proceso de formación y capacitación de los participantes durante los dos años que ejercerán la docencia. Por ello, Enseña Ecuador ha desarrollado un modelo extenso de Apoyo y Entrenamiento Continuo, con talleres mensuales los sábados y reuniones de equipo una vez al mes, que garantice el éxito de nuestros participantes en el aula. (Enseña Ecuador, 2015)

**Alumni:** Posterior a sus dos años como docentes , luego de haber fortalecido sus habilidades por la experiencia misma, los Profesionales Enseña Ecuador, sin duda, habrán adquirido un perfil profesional muy sólido y valorado por cualquier organización. Los Profesionales Enseña Ecuador se insertarán en empresas de prestigio o en el sector público, o seguirán cursos de post-grado donde verán que todos los retos enfrentados y superados en el aula les habrán preparado para liderar cualquier grupo en cualquier organización. Ellos formarán parte de una red mundial de Líderes dentro de la cual seguirán aportando a la construcción del sueño de nuestra organización. (Enseña Ecuador, 2015)

### 1.1.8 SOCIOS CLAVE

Para los modelos de negocio es importante mantener esquemas claros de quienes conforman la red de proveedores y socios que aportan al desenvolvimiento de su propuesta de valor.

Según (Osterwalder, 2011) las empresas se asocian por múltiples motivos y cada vez son más importantes para muchos modelos de negocio. Alianzas estratégicas, cooperación, joint ventures, relaciones cliente- proveedores.

En la organización Enseña Ecuador el éxito se mide por el impacto o penetración que se tiene en la sociedad donde se traza una meta cada año la cual siempre es la misma solo que va aumentando en cantidad y el logro se alcanza cuando cada niño alcanza una educación de excelencia. Para lograr esto, se forma un movimiento de líderes de todos los sectores que están comprometidos a trabajar para terminar con la inequidad educativa que existe hoy en nuestro país y para esto se necesitan socios claves que agilicen el proceso y que den una ayuda a esta gran causa. El modelo de Impacto comprende de dos fases: el reclutamiento del profesional y la pedagogía en clases, para que esto tenga éxito se necesita de la integración de muchos participantes que se detallan a continuación en el Grafico

No 3



Grafico No 3 Socios Clave  
Fuente: (Enseña Ecuador, 2015)

### **1.1.9 ESTRUCTURA DE COSTOS**

Una vez que se han analizado los factores fundamentales para poner en marcha una idea de negocio el lienzo llega al módulo donde se detallan los costos del emprendimiento planteado. Según (Osterwalder, 2011) todas las actividades que una empresa realice tienen un coste, desde la creación y mantenimiento de valor hasta las relaciones con los clientes. Se debe describir los principales costos en los que se incurre al trabajar con un modelo de negocio determinado. En el caso de Enseña Ecuador divide sus costos en el reclutamiento y en la capacitación, Los Jóvenes talentos que aplican al programa de liderazgo y son seleccionados, adquieren varios beneficios. Sin duda, uno de los más relevantes, es la formación integral como líder. En el reclutamiento también incurren algunos gastos que se detallan a continuación en el Grafico No 4



Grafico No 4 Costos  
Fuente: (Enseña Ecuador, 2015)

### **Entrenamiento y apoyo**

La experiencia de Enseña Ecuador, trasciende el impacto en la sala de clase y es una alternativa de desarrollo profesional que ayuda a los participantes a prepararse para afrontar futuros desafíos en su carrera laboral.

### **Comunidades Educativas**

Esta es una experiencia totalmente remunerada por dos años. Garantizamos un salario bruto mensual de al menos \$600.00 para cada participante.

El ingreso mensual de un Profesional Enseña Ecuador comprende lo siguiente:



- Salario Bruto dispuesto por las Unidades Educativas: Al ser los centros educativos los empleadores de los Profesionales Enseña Ecuador, estos están en el deber de pagar un salario mensual, más todos los beneficios de ley, a sus empleados según los acuerdos llegados y suscritos en los contratos.
- Beca Enseña Ecuador: Con el fin de que todos los Profesionales Enseña Ecuador reciban el mismo ingreso mensual, la Fundación se compromete a entregar un bono mensual, que se aplica según el salario bruto que recibe cada Joven Líder en su centro educativo.

Es importante recalcar que el bono que aporta Enseña Ecuador es independiente a los beneficios laborales que se crean por el salario que paga el colegio que emplea a un Profesional Enseña Ecuador. El ingreso mensual de un Profesional Enseña Ecuador se mantendrá y no subirá durante los dos años que dura el programa. (Enseña Ecuador, 2015)

## **Desarrollo**

Es todo el soporte que la organización necesita para desarrollar el plan de liderazgo en los distintos colegios que estén dentro de su alcance. La meta es que el 90% de los estudiantes demuestren dominio del 80% de las principales destrezas con criterio de desempeño definidas por la organización en el currículo

para cada nivel, para esto se necesita de algunos materiales o herramientas necesarios

### **Reclutamiento, Gestión y Matriculación**

Son todos aquellos desembolsos de dinero que son destinados para captar el interés de las personas recién graduados a formar parte de la causa. Es también la publicidad que la organización invierte con el objetivo de que se conozca su gestión.

### **Administración y Finanzas**

Estos son gastos operacionales del negocio, el objetivo es cubrir sueldos y otros beneficios de los trabajadores de la organización

## **1.2 ANÁLISIS DEL ENTORNO (COMPRENSIÓN)**

El análisis del entorno se refiere a comprender aquellos factores fuera del negocio que está directamente relacionados con la empresa, debido a que en algún punto van a favorecer o no a la ejecución de la propuesta de valor. Cualquier empresa se mueve en un entorno determinado donde se crean grupos afines, por esta razón debe ser evaluado. Según (Strickland, 2004) El análisis competitivo del entorno utiliza un conjunto de herramientas, conceptos y técnicas para lograr una evaluación clara sobre

las características clave del entorno, la intensidad de la competencia, los impulsores del cambio en esta compañía, las posiciones de mercado y las estrategias de las compañía rivales. Enseña Ecuador dentro de estos últimos años se ha esforzado de sobremanera en aumentar su alcance llegando así a más niños y jóvenes alrededor del país. A continuación podemos ver en el esquema 5 la cantidad total de beneficiados.

<b>ESTUDIANTES BENEFICIADOS</b>	
AÑO 2014 - 2015	<b>1 307</b>
AÑO 2015 - 2016	<b>2 391</b>
<b>TOTAL</b>	<b>3 698</b>

Grafico No 5 Estudiantes Beneficiados  
Fuente: (Favorita, 2012)

### 1.2.1 TENDENCIAS DE LA COMPETENCIA

Las tendencias son datos que permiten analizar mejor el entorno que rodea a una empresa, teniendo así la posibilidad de anticiparse y crear estrategias en base a lo que puede suceder en un tiempo determinado. En si nos podemos anticipar a cualquier factor que pueda incidir en el mercado. Los datos que se presentan como tendencia tienen una base de estudios previos para determinar la asertividad de los mismos. En el caso de estudio de la organización Enseña Ecuador no existe una competencia directa sin embargo tendremos que analizar varios factores macro sociales y económicos tales como la oferta de instituciones

fiscales dentro de la provincia de pichincha para determinar las tendencias en crecimiento o decrecimiento.

### Instituciones

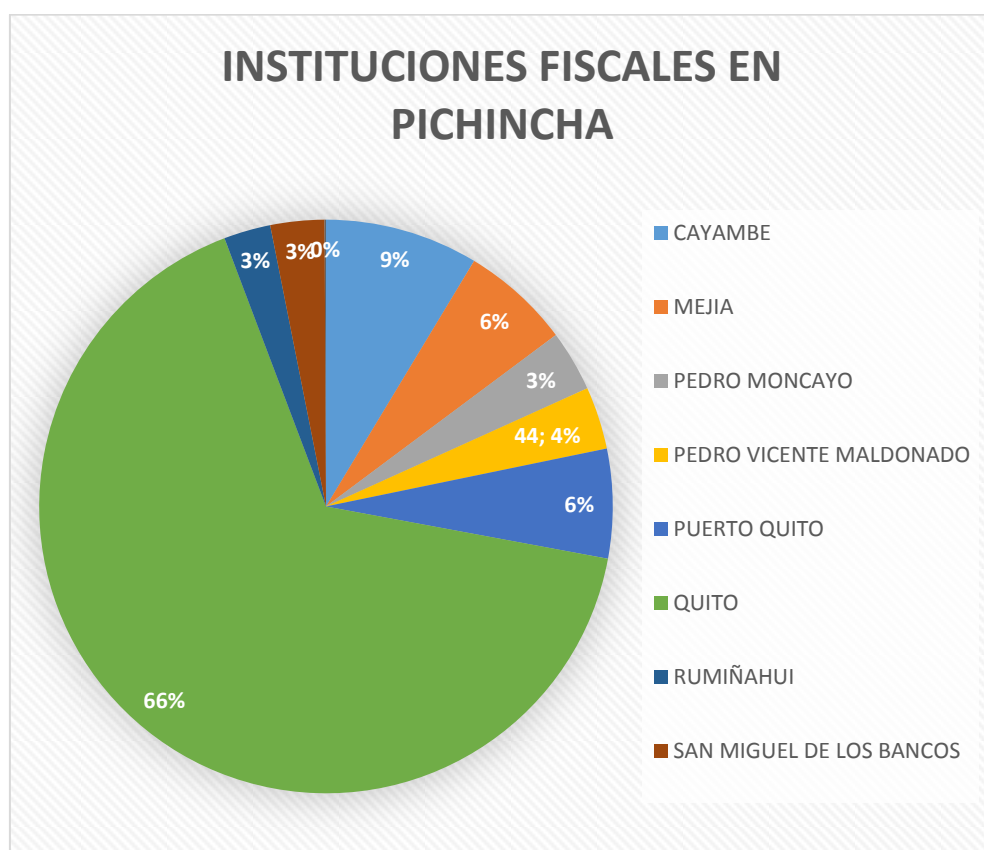


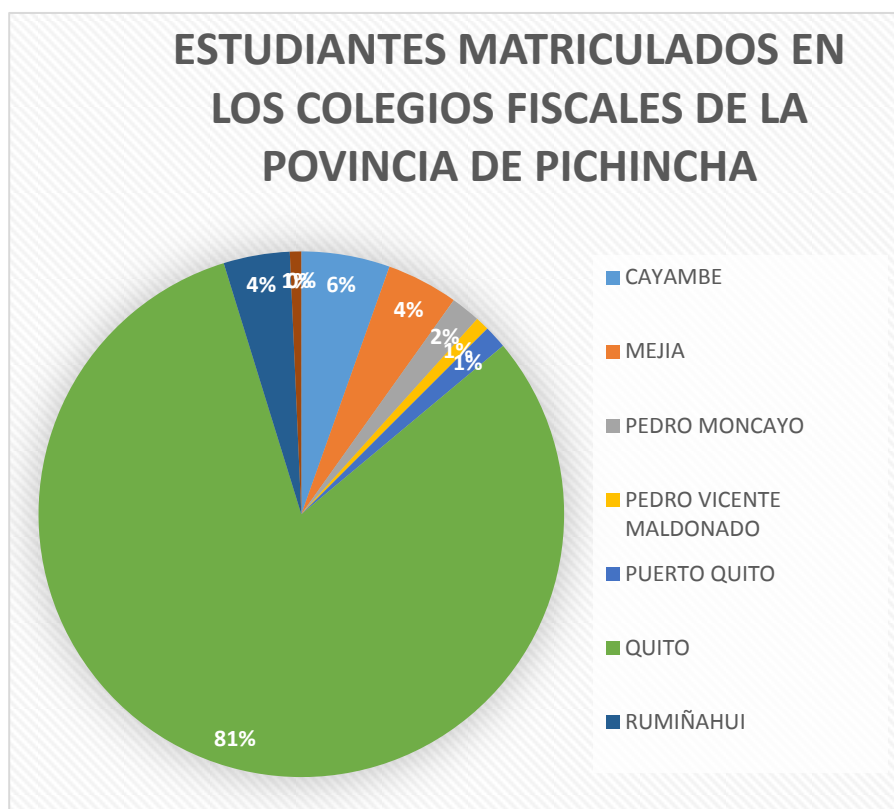
Gráfico No 6 Instituciones Fiscales En Pichincha

Fuente: (INEC, 2015)

### 1.2.2 LOS IMPULSORES DEL CAMBIO EN ESTA COMPAÑÍA

Los impulsores de cambio son todas aquellas actividades que poseen un valor práctico para el desarrollo de estrategias, son aquellos factores que incentivan a

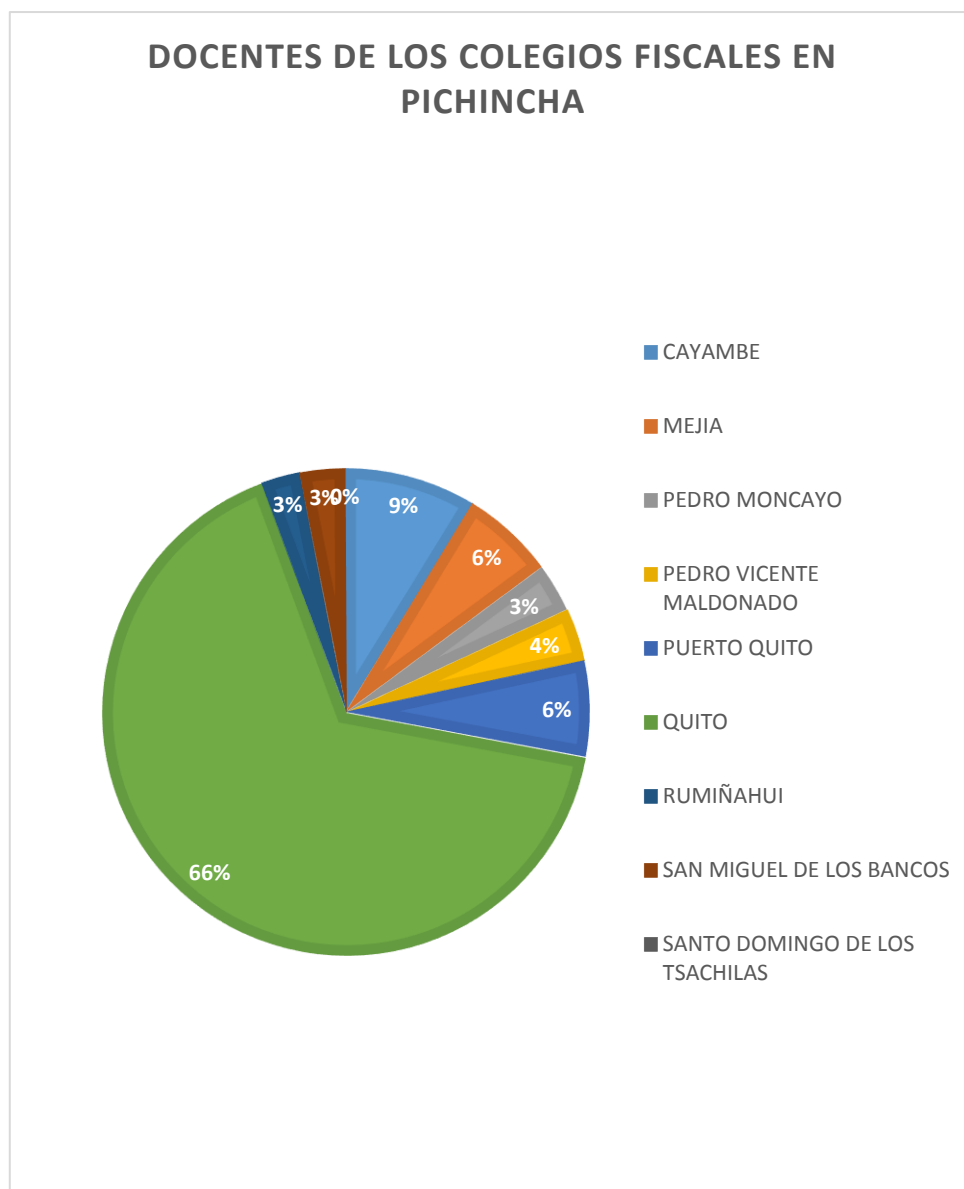
la organización a desarrollar su propuesta de valor y ver hacia donde se dirige de forma que se va preparando para los futuros cambios. En el caso de Ensenia Ecuador los impulsores del cambio se generan a partir de un fenómeno social, que es la mala calidad en la educación básica dentro del país. Lo que nos lleva al primer factor impulsador de cambio, los niños, quienes necesitan de una fuente de conocimiento que estimule sus deseos de sobresalir en la vida desde temprana edad y sin embargo las tasas de matriculación de niños y jóvenes en zonas rurales es baja. También otro factor impulsador de cambio que tiene la compañía son los profesores, quienes deben estar debidamente capacitados con las herramientas necesarias para poder estimular al estudiante desde temprana edad y cumplir además con toda la demanda de estudiantes en el presente con proyección al futuro. A continuación exponemos algunos datos estadísticos acerca de la matriculación de los estudiantes en la provincia de Pichincha así como también de la cantidad de profesores que actualmente trabajan en aulas en instituciones fiscales de la provincia de Pichincha.



### Estudiantes

Gráfico No 7 Estudiantes matriculados en los colegios fiscales de la provincia de pichincha

Fuente: (INEC, 2015)

**P**

o 8 Docentes de los Colegios Fiscales En Pichincha  
(INEC, 2015)

Fuente:

## 2. ANÁLISIS DE COMPORTAMIENTO DE NIÑOS Y JÓVENES

En este segundo capítulo se analizará el comportamiento de los niños y jóvenes dentro de su familia en la ciudad de Quito para describir su realidad social, es decir en las comunidades donde viven, las instituciones y sistemas de comunicación existentes, las políticas y controles que están establecidas socialmente para el buen obrar, los roles, las relaciones económicas, la fuerza de producción y trabajo, el acceso a la educación, la conciencia sociopolítica, los medios para producir, la medida de consumo. Finalmente lo más importante, las motivaciones de cada uno de sus individuos y la cantidad de niños y jóvenes que poseen una iniciativa hacia la innovación, creatividad, emprendimiento. Esto se realizara con el estudio de datos estadísticos actuales de la ciudad de Quito para complementarlo con un análisis de campo donde se observara a un grupo determinado de jóvenes y niños, se les pedirá que llenen una encuesta previamente evaluada bajo los parámetros que se busca analizar.

El objetivo de este segundo capítulo, el análisis del comportamiento de niños y jóvenes, es determinar su forma de vida, y conocer la realidad social que poseen para evaluar el perfil emprendedor que en promedio tienen los niños y jóvenes de la ciudad de Quito. Para concluir si es significativa la tasa de personas que poseen una iniciativa hacia la innovación, creatividad, emprendimiento.

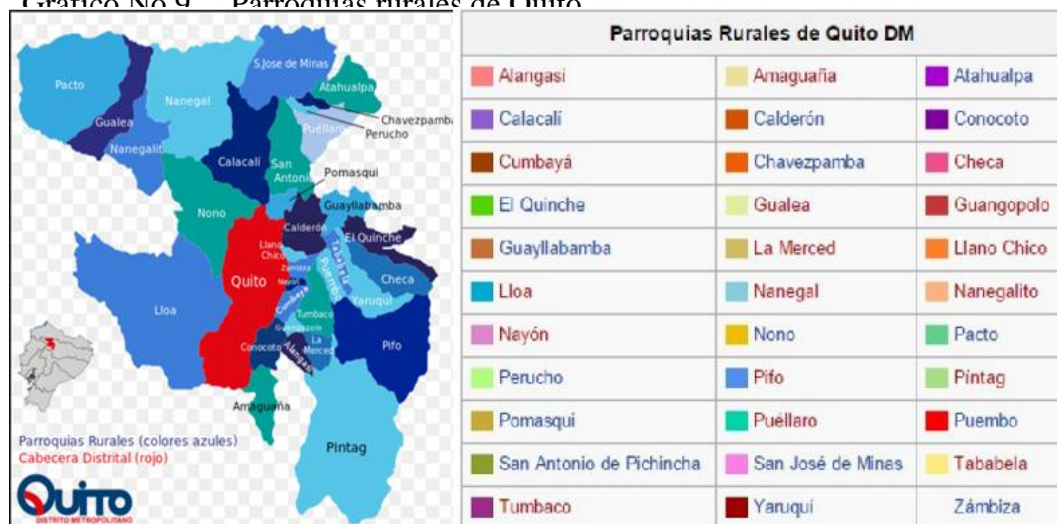


## 2.1 RECOLECCIÓN E INTERPRETACION DE DATOS ESTADISTICOS NIVEL QUITO

Se deberá encontrar la mayor cantidad de datos posibles para hacer un estudio comparativo para alcanzar el objetivo de este capítulo detallado previamente, el comportamiento de los niños y jóvenes se analizara a base de la realidad social en la que se ven envuelta, por ello los datos a continuación serán detallados con los factores que constituyen esa realidad a nivel ciudad por parroquias.

### 2.1.1 POBLACION Y COMUNIDADES

Gráfico No.9 Parroquias rurales de Quito



Fuente: (

	POBLACION DE 6-11 (EDAD)	POBLACION DE 12-17 (EDAD)	POBLACION DE 18-24 (EDAD)	POBLACION DE 24+ (EDAD)
NANEGAL	387	311	305	1395
LLANO CHICO	1403	1328	1438	5462
POMASQUI	3147	3059	3656	16529
TABABELA	385	315	348	1487
LA MERCED	1085	1041	1104	4304
PERUCHO	95	91	94	447
ATAHUALPA	223	216	199	1111
PUEMBO	1782	1622	1804	6880
PUELLARO	626	742	649	3014
GUAYLLABAMBA	2010	1926	2182	8414
ZAMBIZA	494	477	483	2187
PACTO	643	667	507	2482
GUALEA	277	266	207	1087
AMAGUANA	3968	3592	3957	16467
ALANGASI	2678	2658	3041	13884
QUITO DISTRITO METROPOLITANO	178197	171284	218448	911520
NANEGALITO	411	391	333	1562
GUANGOPOLO	374	393	446	1548
CHAVEZPAMBA	94	92	84	451
SAN JOSE DE MINA	954	888	759	3967
TUMBACO	5976	5562	6503	27111
CALACALI	525	415	447	2118
PIFO	2194	2048	2279	8284
NAYON	1776	1723	1833	8940
SAN ANTONIO	4080	3759	4210	17116
YARUQUI	2311	2202	2410	9074
CHECA	1253	1207	1215	4377
LLOA	196	190	153	809
EL QUINCHE	2044	2036	2276	7976
NONO	217	197	199	964
PINTAG	2332	2311	2376	9014
CALDERON	18438	17242	21196	80718
CUMBAYA	3332	3285	3594	18750
CONOCOTO	9020	8854	10324	47017

Tabla No 4 Población por parroquia  
Fuente: (INEC, 2015)

Como podemos ver en el Gráfico No 4 existen 33 parroquias rurales y dentro de la cabecera distrital (Quito) hay 32 parroquias urbanas, se estima según el último censo poblacional realizado en el 2010 que existe en el cantón Quito alrededor de 760.000 familias con un promedio de 3.5 integrantes por familia, en el Grafico No 5 podemos ver la cantidad de personas que existen en las diferentes

Parroquias en el Cantón Quito. Con esta descripción podemos llegar a la conclusión de la cantidad de personas y lugar de residencia que existe en el cantón lo cual incide mucho en el comportamiento y costumbres de las familias por ende de los niños y jóvenes que pertenecen a la comunidad, ya que algunas parroquias se ven alejadas de la urbe y no tienen acceso a muchos recursos como a aquellas personas que viven dentro del distrito metropolitano. A continuación se realizara el análisis de cuantas de persona sobre el total tienen acceso a la educación, economía estable, infraestructura, entre otros.

### 2.1.2 ACCESO A LA EDUCACIÓN

#### Oferta Académica

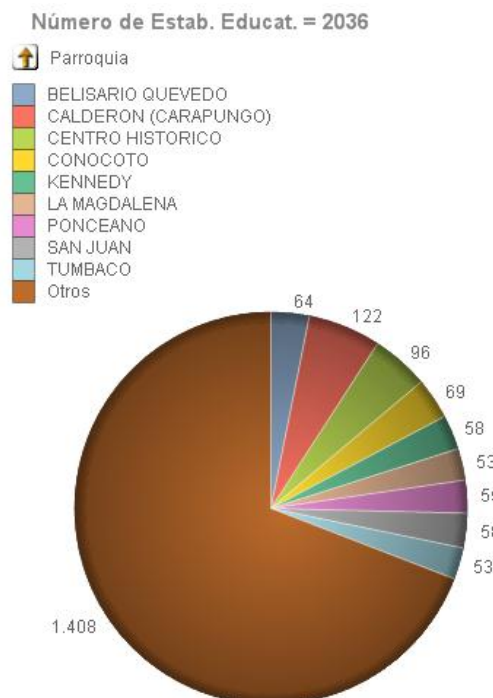


Gráfico No 10 Número de Establecimientos Educativos  
Fuente: (INEC, 2015)

Primero analizaremos la oferta académica que existe en las parroquias rurales y urbanas del cantón Quito, donde podemos ver 2.036 escuelas y colegios acreditados funcionando. Aquí se consideran tanto los establecimientos particulares y fiscales, donde se establece que aproximadamente existe una vacancia promedio de 300 alumnos por escuela, lo que daría como resultado la posibilidad a 610.800 niños y jóvenes a estudiar y desarrollar nuevos conocimientos. Si hacemos una comparación con la población de 6 a 17 años del Cantón Quito el cual es el rango de edades de personas que asisten a escuelas y colegios descritos en la tabla No 4 donde hay un total de 495.317 jóvenes y niños llegamos a la conclusión de que existe una oferta que cubre 123% de la demanda.

**Tasa  
de**

	TASA DE ASISTENCIA EN EDUCACION BASICA %	TASA DE ASISTENCIA EN EDUCACION PRIMARIA%	TASA DE ASISTENCIA EN EDUCACION SECUNDARIA	TASA DE ASISTENCIA EN EDUCACION BACHILLERATO %	TASA DE ASISTENCIA EN EDUCACION SUPERIOR %
NANEGAL	89.73	91.21	5273	37.78	6.95
LLANO CHICO	95.45	95.37	82.15	64.06	22.73
POMASQUI	95.76	94.88	84.47	71.99	41.13
TABABELA	95.92	95.58	76.19	59.18	27.25
LA MERCED	93.23	94.38	71.66	56.24	18.67
PERUCHO	91.56	95.79	60.44	58.7	16.48
ATAHUALPA	91.99	91.93	71.3	55.56	15.66
PUEMBO	95.01	95.74	74.04	57.32	17.63
PUELLARO	92.41	96.01	69.54	53.47	13.62
GUAYLLABAMBA	94.38	95.22	73.36	54.74	16.42
ZAMBIZA	97.38	96.56	84.91	79.05	33.13
PACTO	88.54	93.78	60.42	45.17	6.2
GUALEA	91.89	92.42	64.29	41.84	6.31
AMAGUANA	95.12	94.71	79.59	64.6	27.46
ALANGASI	96.33	94.96	81.49	68.59	41.63
QUITO					
DISTRITO METROPOLITANO	95.37	94.42	79.87	66.88	34.63
NANEGALITO	95.74	94.16	65.98	40.98	13.86

## Asistencia en la Educación

Tabla No 5 Asistencia en Educación  
Fuente: (INEC, 2015)

	TASA DE ASISTENCIA EN EDUCACION BASICA %	TASA DE ASISTENCIA EN EDUCACION PRIMARIA%	TASA DE ASISTENCIA EN EDUCACION SECUNDARIA	TASA DE ASISTENCIA EN EDUCACION BACHILLERATO %	TASA DE ASISTENCIA EN EDUCACION SUPERIOR %
GUANGOPOLO	96.21	96.26	77.86	59.2	26.77
CHAVEZPAMBA	92.17	93.62	69.57	42.86	13.1
SAN JOSE DE MINAS	91.96	93.71	54.17	40.6	8.59
TUMBACO	95.77	96	79.67	63.01	27.38
CALACALI	94.4	93.9	72.05	60.37	16.14
PIFO	94.46	94.94	74.12	55.48	18.1
NAYON	95.08	94.43	80.5	68.23	40.74
SAN ANTONIO	95.03	94.75	77.95	62.25	24.26
YARUQUI	95.12	95.59	74.02	57.3	17.65
CHECA	94.24	93.85	73.65	54.77	12.83
LLOA	87.93	94.9	59.47	46.65	9.8
EL QUINCHE	93.99	95.06	71.81	54.83	13.36
NONO	91.69	95.39	56.85	41	6.53
PINTAG	94.35	95.84	68.59	55	17.59
CALDERON	94.55	94.31	78.96	65.06	27.75
CUMBAYA	94.8	94.24	83.96	73.83	46.76
CONOCOTO	95.89	95.17	82.37	70.59	43.26

Tabla No 5 Asistencia en Educación (continuación)  
Fuente: (INEC, 2015)

Podemos ver un compendio de datos que nos indica las diferentes tasas de asistencias de todas las parroquias rurales del Cantón Quito en los niveles de la educación, a breves rasgos podemos observar que a medida que aumentan los niveles de educación es decir desde el básico hasta el nivel superior la tasa disminuye en la mayoría de parroquias, llegando a nivel crítico por ejemplo en pacto donde la tasa es la más baja de 6.2% del total de 4299 habitantes. Según un estudio que realizó la INEVAL los estudiantes que en promedio obtuvieron las menores calificaciones respondieron que el nivel máximo de estudios que les gustaría alcanzar es el Bachillerato, en contraste con los estudiantes con mayores puntajes que desean obtener un posgrado: especialidad, maestría, doctorado. En conclusión la realidad social educativa de algunas parroquias alejadas de la urbe llama mucho la atención, existe una brecha enorme en el desarrollo del conocimiento.

### **Tasa de Analfabetismo**

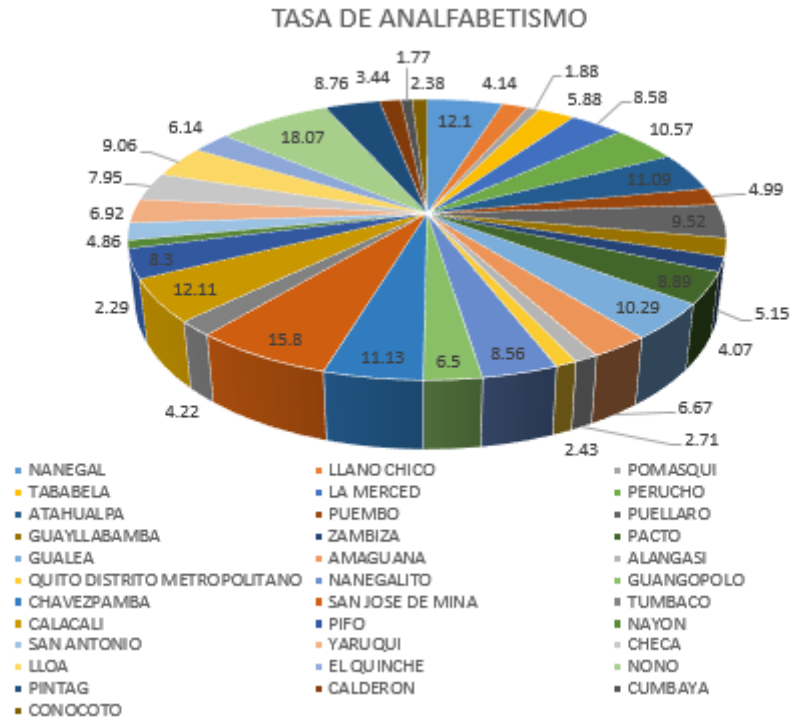


Gráfico No 11 Tasa de analfabetismo  
Fuente: (INEC, 2015)

El analfabetismo en el Ecuador ha venido disminuyendo, por diferentes programas y proyectos de los mismos colegios que han ayudado a la sociedad a contrarrestar este fenómeno. Es muy importante concluir acerca de este tema debido a que es un fenómeno social que debería eliminarse y vemos en el Cantón Quito que no hay una tasa tan relevante, no existe un alto porcentaje de analfabetismo debido a que ninguno sobrepasa ni el 20% de la población.

### 2.1.3 ACCESO A LA SALUD

### Número de Centros de Salud = 173

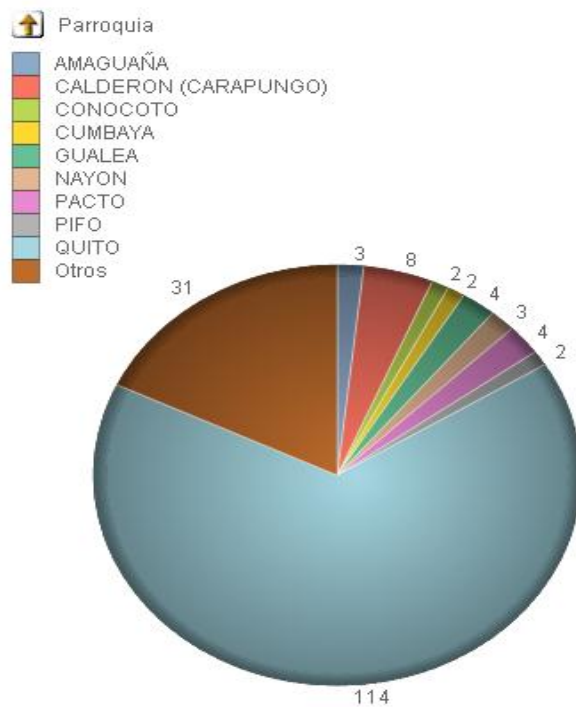
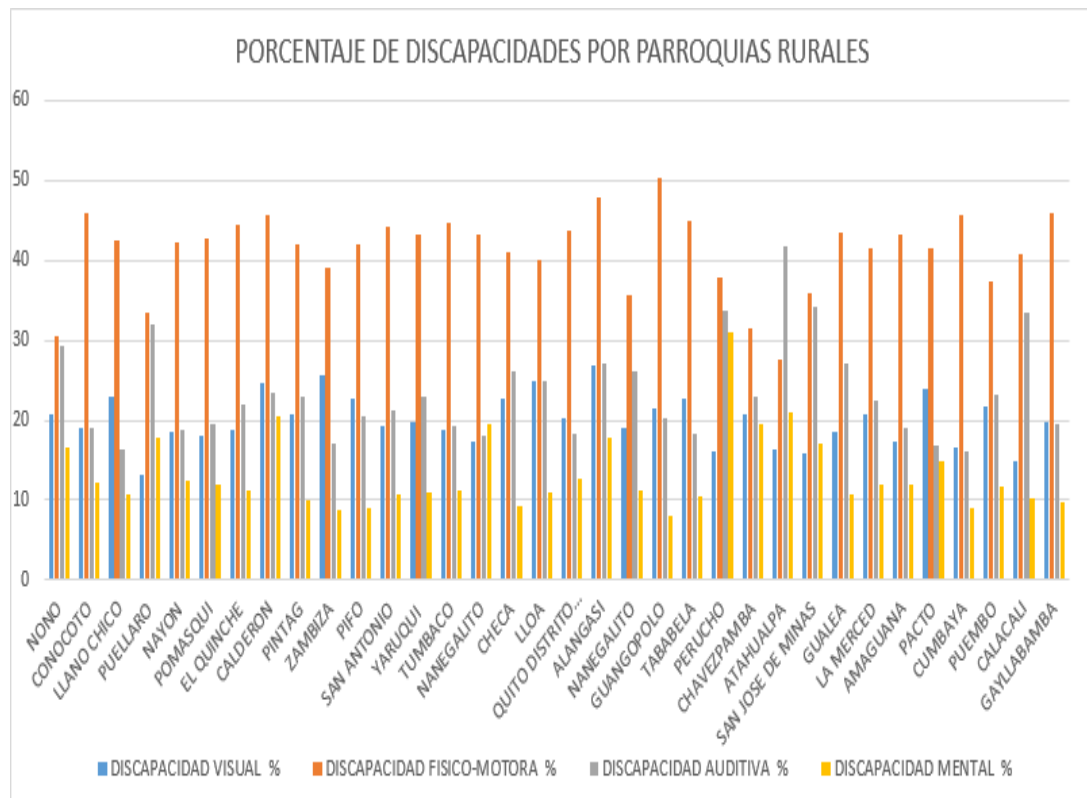


Gráfico No 12 Centros de Salud  
Fuente: (INEC, 2015)

Analizamos la oferta de centros de salud que existe en las parroquias rurales y urbanas del cantón Quito, donde podemos ver 173 centros de salud acreditados funcionando. Aquí se consideran tanto los establecimientos particulares y fiscales donde vemos que en Quito existe la mayor cantidad de centros con 114, esto incide mucho en la realidad social debido a que la salud es un servicio indispensable para el buen obrar diario de las familias, entre estas los niños y jóvenes que están dentro de la comunidad. Si no se tienen los suficientes hospitales, laboratorios, etc. la forma de vida decrece y se producen varias discapacidades que analizaremos a continuación.





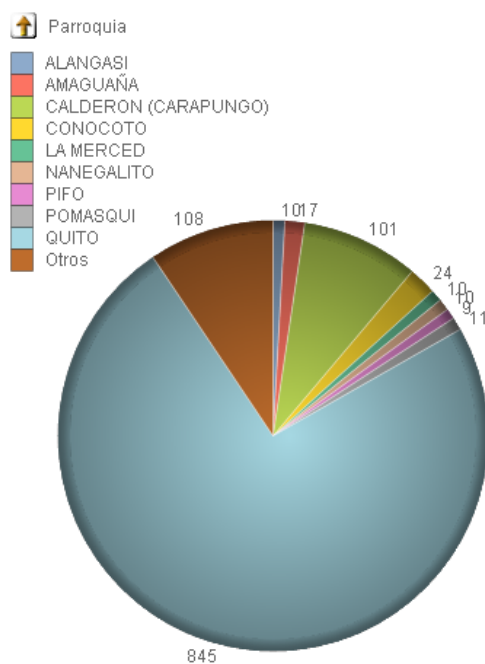
r  
centaje de discapacidades por parroquias  
Fuente: (INEC, 2015)

En el Grafico No 9 analizamos las diferentes capacidades que tiene la sociedad dentro de las parroquias rurales y urbanas, estas enfermedades son claves describir ya que son personas que no pueden realizar sus actividades cotidianas solas, necesitan alguna ayuda y esto a la larga resulta en un factor improductivo para su comunidad, para sus jóvenes y niños . Se describen 4 tipos de discapacidades principales para evaluar la realidad social; visual, auditiva, mental, físico-motora

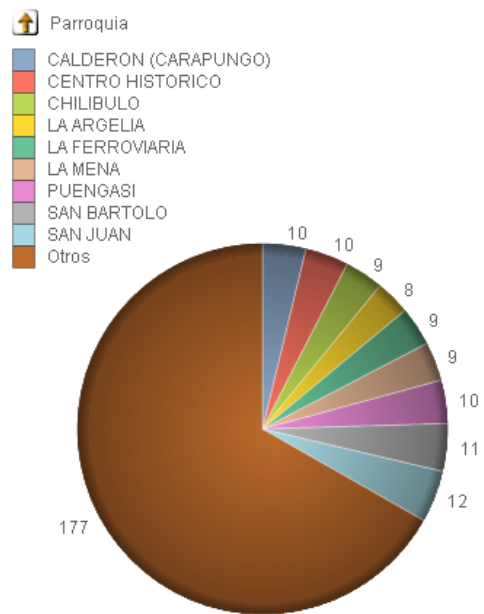
## 2.1.4 INFRAESTRUCTURA E INSTITUCIONES

I

Número de infraestructuras deportivas = 1145



Número de Unidades de Policía Comunitaria = 265



II

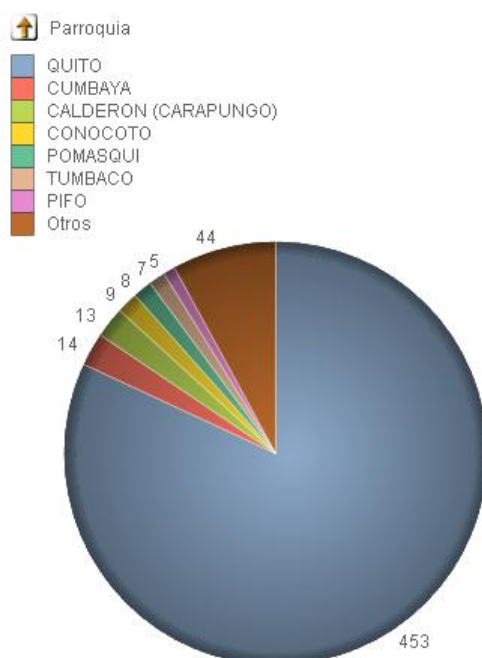
### es De Servicio Público

Gráfico No 14 Infraestructura deportiva comunitaria Fuente: (INEC, 2015)

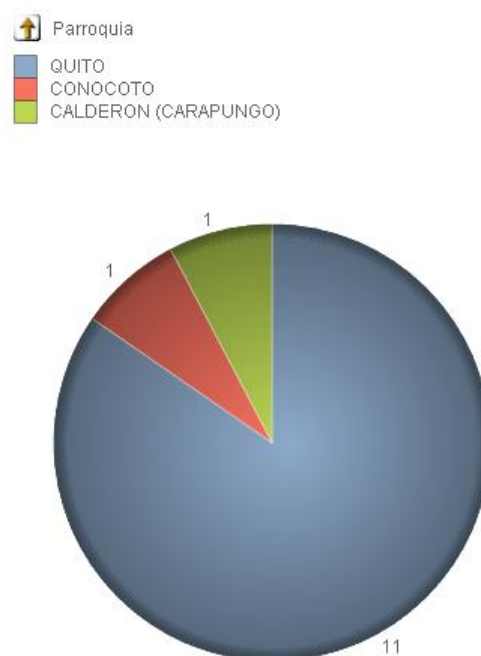
Gráfico No15 Policía Fuente: (INEC, 2015)

G

Número de sitios de cobertura = 553



Centros de Rehabilitación Social = 13



obertura Móvil  
2015)

Gráfico No17 Rehabilitación Social Fuente: (INEC,  
Fuente: (INEC, 2015)

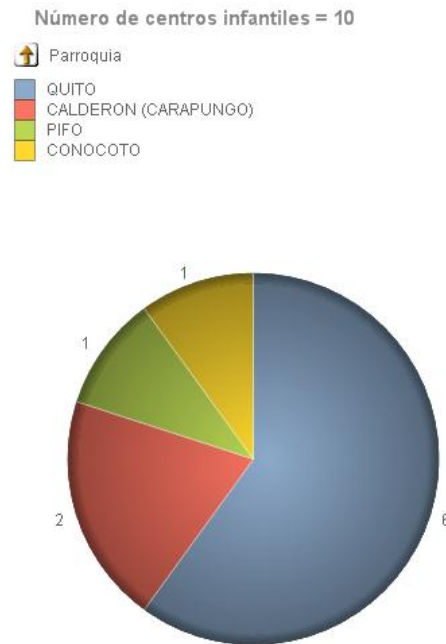


Gráfico No 18 Centros infantiles  
Fuente: (INEC, 2015)

La investigación acerca de la realidad social que poseen los habitantes de las diferentes parroquias de Cantón Quito nos lleva a analizar cinco de las muchas instituciones que son necesarias dentro de una metrópoli para la tranquilidad y el buen vivir de las personas. Podemos ver que en la cabecera cantonal hay la mayoría de cobertura policial, de bomberos, centros infantiles, rehabilitación social, etc. Actualmente existen muchas instituciones que satisfacen las necesidades de la población de todas las parroquias, según la INEVAL quien midió el nivel de satisfacción de los habitantes con la infraestructura estatal, la mayoría dice que está de acuerdo. Una de las variables más importantes es la cobertura móvil, ya que las medidas de comunicación han venido evolucionando y la tecnología es muy importante para acortar la brecha cultural que existe entre zonas, llegando a 553 centros de cobertura móvil. En conclusión si queremos evaluar la realidad social estableciendo a las familias como el núcleo principal

deben existir los servicios públicos básicos para satisfacer sus necesidades externas y el estado debe cubrir con todas las instituciones necesarias para abarcar a la demanda creciente ya que esto repercutirá en el comportamiento de la población en general donde se incluyen los niños y jóvenes. A continuación se analizará la infraestructura de hogar y vivienda para evaluar la forma o estilo de vida que los habitantes de las diferentes parroquias llevan.

### Infraestructura de Vivienda y Hogar

	ELIMINACION DE BASURA POR CARRO RECOLECTOR %	ELIMINACION DE AGUAS SERVIDAS POR RED PUBLICA ALCANTARILLADO %	ABASTECIMIENTO DE AGUA POR RED PUBLICA EN SU INTERIOR %	POSEEN SERVICIO TELEFONICO %	CONDICIONE S DE HABITANTES ACEPTABLE %	SERVICIO ELECTRICO DE EMPRESA PUBLICA %	ELIMINACION DE BASURA POR CARRO RECOLECTOR %
CHAVEZPAMBA	43.16	32.05	49.57	60.68	41.45	94.44	43.16
ATAHUALPA	52.86	49.11	43.21	52.32	54.64	95	52.86
PUELLARO	48.01	45.12	37.58	42.83	51.18	96.36	48.01
PINTAG	58.07	40.86	40.52	34.52	53.03	97.35	58.07
POMASQUI	98.06	90.54	85.52	73.53	85.38	99.69	98.06
TUMBACO	93.61	74.73	71.76	57.91	69.21	99.31	93.61
LLANO CHICO	92.23	59.7	66.75	48.32	69.45	98.34	92.24
LA MERCED	70.99	28.64	53.72	46.14	61.49	97.3	70.99
SAN ANTONIO	92.57	82.52	78.05	53.78	78.56	98.98	92.57
NAYON	97.79	78.72	80.72	75.85	81.47	99.51	97.79
SAN JOSE DE MINAS	48.03	44.09	37.03	28.52	36.98	94.45	48.03
ZAMBIZA	92.57	65.09	64.9	65.86	67.98	97.4	92.57
NANEGAL	66.45	39.75	39.1	37.91	34.87	94.58	66.45
CALACALI	80.48	63.85	57.12	40.67	53.65	95.19	80.48
GUALEA	61.36	13.42	21.11	19.14	23.97	94.99	61.36
PIFO	84.22	61.82	49.94	41.02	64.46	98.39	84.22
PUEMBO	91.82	70.79	75.88	47.53	63.83	99.23	91.82
CHECA	83.61	52.69	48.31	41.02	54.38	98.31	83.61
CONOCOT	97.38	88.69	84.83	69.32	80.11	99.36	97.38
NONO	42.63	16.9	23.58	19.25	32.81	95.28	42.63
PERUCHO	53.3	54.63	55.07	65.64	54.19	97.8	53.3
LLOA	49.88	46.15	37.3	24.01	48.02	88.34	49.88

ura de Vivienda y Hogar  
(2015)

Fuente: (INEC,

	ELIMINACION DE BASURA POR CARRO RECOLECTOR %	ELIMINACION DE AGUAS SERVIDAS POR RED PUBLICA ALCANTARILLADO %	ABASTECIMIENTO DE AGUA POR RED PUBLICA EN SU INTERIOR %	POSEEN SERVICIO TELEFONICO %	CONDICIONE S DE HABITANTES ACEPTABLE %	SERVICIO ELECTRICO DE EMPRESA PUBLICA %	ELIMINACION DE BASURA POR CARRO RECOLECTOR %
QUITO DISTRITO	98.79	96.21	56	64.2	82.32	99.57	98.79
ALANGASI	95.39	80.58	79	64.31	75.53	99.19	95.39
CLADERON	95.07	86.74	84.35	60.48	80.03	99.2	95.07
CUMBAYA	97.84	90.09	85.52	77.24	83.24	99.8	97.84
TABABELA	93.83	60.03	64.78	54.88	64.91	98.2	93.83
GUANGOPOLO	85.57	69.44	55.27	49.54	52.8	98.57	85.57
AMAGUANA	86.64	70.14	58.61	49.83	68.85	98.4	86.64
EL QUINCHE	92.44	68.05	64.57	31.7	60.55	98.67	92.44
PACTO	34.14	27.74	24.06	9.85	28.57	91.35	34.14
YARUQUI	90.12	57.22	53.51	44.9	59.63	98.85	90.12
NENGALITO	68.41	39.37	41.93	35.66	38.79	96.75	68.41
GAYLLABAMBA	86.11	72.17	54.16	44.68	68.47	98.84	86.11

aestructura de Vivienda y Hogar (CONTINUACION) Fuente: (INEC, 2015)

La tabla No 6 es muy amigable para explicar la infraestructura de vivienda y hogar, este estudio se hace debido a que es necesario conocer como es el estilo de vida de todos los habitantes de las diferentes parroquias del Cantón Quito y medir el grado de condición de vida. Hay muchas comunidades que no tienen acceso a los servicios básicos de primera necesidad de una manera aceptable, es por esto que se analizó la cantidad de personas quienes pueden satisfacer sus necesidades básicas debido a que tienen la infraestructura necesaria de calidad. Podemos concluir que la mayoría de comunidades tienen condiciones aceptable de habitad, lo que quiere decir que cumplen o satisfacen todas sus necesidades básicas, sin embargo se puede ver en la tabla que 3 que 4 comunidades tienen un bajo porcentaje en las condiciones de habitad aceptable, estas son Pacto y Gualea quienes no pasan del 30% lo que llama mucho la atención ya que llegan a un nivel estándar de vida bajo lo que limita su apertura a nuevos conocimientos y su cultura se ve limitada por la realidad o condiciones sociales en las que viven sin poder desarrollar nuevas plazas de trabajo debido a la escasez de recursos,

variables que afectan directamente al comportamiento de su población donde se ven incluidos los niños y jóvenes pertenecientes a la comunidad.

## 2.1.5 LAS RELACIONES ECONÓMICAS

	POBLACION OCUPADA	POBLACION ASALARIADA	TASA DE OCUPACION GLOBAL %
LLOA	824.00	458.00	97.40
EL QUINCHE	7,353.00	4,922.00	96.81
CONOCOTO	38,151.00	26,036.00	95.48
TABABELA	1,301.00	859.00	99.31
ATAHUALPA	825.00	459.00	98.21
SAN ANTONIO	14,891.00	9,935.00	95.73
NONO	786.00	418.00	97.76
CALACALI	1,748.00	1.08	96.68
POMASQUI	13,594.00	9,501.00	96.18
QUITO DISTRITO METROPOLITANO	758,078.00	512,960.00	94.69
AMAGUANA	13,652.00	9,053.00	96.43
LLANO CHICO	4,863.00	2,951.00	96.78
ALANGASI	11,273.00	7,105.00	96.29
PERUCHO	359.00	171.00	99.17
PACTO	2,194.00	1,066.00	99.14
NANEGALITO	1,235.00	713.00	97.01
NANEGAL	1,130.00	649.00	97.00
ZAMBIZA	1,861.00	1,150.00	97.23
SAN JOSE DE MINAS	2,938.00	1,837.00	98.62
CHECA	4,107.00	2,789.00	97.73
LA MERCED	3,719.00	2,324.00	95.85
GUALEA	886.00	499.00	95.65
PIFO	7,454.00	4,782.00	98.55
GUAYLLABAMBA	7,433.00	4,820.00	96.84
PINTAG	7,412.00	4,421.00	96.47
PUEMBO	6,172.00	4,193.00	96.12
CALDERON	69,644.00	46,946.00	96.66
YARUQUI	8,210.00	5,251.00	94.95
TUMBACO	23,414.00	14,910.00	96.92
GUANGOPOLO	1,279.00	816.00	96.57
PUELLARO	2,314.00	1,149.00	94.95
CUMBAYA	16,001.00	10,516.00	97.93
CHAVEZPAMBA	343.00	197.00	97.02
NAYON	7,914.00	4,674.00	98.85

Tabla No 7 Indicadores Económicos  
Fuente: (INEC, 2015)

Es necesario analizar muy detalladamente el factor económico dentro de grupo de estudio. Podemos ver claramente en la tabla No 7 las diferentes tasas de ocupación y población asalariada dentro de las diferentes parroquias del Canto Quito. En la última columna se realizó un porcentaje del total de personas que actualmente se mantienen ocupada realizando cualquier trabajo. Más adelante se analizara cada grupo detalladamente por fuerza de producción, sin embargo es necesario recalcar que dentro del Cantón Quito existe una tasa de ocupación global muy alta, lo que indica que la mayoría de familias tiene trabajo sea cual sea su profesión. Ahora si analizamos la segunda columna que es a tasa asalariada tenemos grandes diferencias con respecto a la ocupación lo que llama mucho la atención ya que algunas personas no reciben el salario básico unificado por la actividad o trabajo que realiza y esto a su vez tiene incidencia en el nivel socioeconómico real de las familias y por ende de los niños y jóvenes de cada comunidad. Por ejemplo en cumbaya existen 16.001 personas que tienen una ocupación de las cuales 10.516 tan solo son asalariadas, por este motivo podemos concluir que algunas personas ganan sus honorarios profesionales independientemente sin tener una estabilidad laboral, muy común actualmente sin embargo son factores que inciden en la realidad social de una familia. La economía es una variable muy importante dentro de una comunidad debido a que define los recursos y posibilidades de generar flujos futuros explotando todos sus recursos.

## 2.1.6 LA FUERZA DE PRODUCCIÓN Y TRABAJO

### Recursos Naturales

	población ocupada en agricultura, silvicultura, caza y pesca %	población ocupada en distribucion de agua, alcantarillado y desechos %	ocupada en suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado %	población ocupada en Explotacion de mina y canteras %
LLOA	53.16	0.49	0.00	0.49
EL QUINCHE	38.76	0.41	0.24	0.15
CONOCOTO	1.85	0.41	0.58	0.78
TABABELA	31.98	0.46	0.15	0.08
ATAHUALPA	53.33	0.12	0.73	0.24
SAN ANTONIO	3.46	0.56	0.20	0.98
NONO	50.13	0.00	0.00	0.13
CALACALI	27.40	0.06	0.11	0.34
POMASQUI	2.13	0.29	0.27	1.13
QUITO DISTRITO METROPOLITANO	1.22	0.47	0.27	0.55
AMAGUANA	9.05	0.33	0.21	0.30
LLANO CHICO	4.57	1.09	0.14	0.16
ALANGASI	3.09	0.25	0.27	0.75
PERUCHO	53.20	0.00	0.28	0.00
PACTO	61.80	0.09	0.09	0.87
NANEGALITO	36.52	0.40	0.65	0.08
NANEGAL	52.83	0.35	0.18	0.18
ZAMBIZA	5.00	1.29	0.11	0.27
SAN JOSE DE MINAS	64.30	0.37	0.34	0.03
CHECA	40.83	0.34	0.24	0.12
LA MERCED	7.93	0.38	0.32	0.11
GUALEA	65.46	0.00	0.00	0.00
PIFO	16.64	0.70	0.24	0.24
GUAYLLABAMBA	34.10	0.35	0.23	0.36
PINTAG	18.47	0.61	0.92	0.55
PUEMBO	22.52	0.21	0.19	0.34
CALDERON	2.10	0.71	0.27	0.40
YARUQUI	31.79	0.39	0.28	0.19
TUMBACO	6.14	0.35	0.32	0.55
GUANGOPOLO	7.58	0.47	2.35	0.31
PUELLARO	62.88	0.13	0.22	0.17
CUMBAYA	3.13	0.30	0.63	1.47
CHAVEZPAMBA	55.39	1.17	0.00	0.29
NAYON	8.85	0.24	0.15	0.87



Tabla No 8 Indicadores Económicos  
Fuente: (INEC, 2015)

La fuerza productiva sin duda es objeto de análisis dentro de esta investigación debido a la incidencia que tiene dentro de una comunidad para definir la realidad social en la que se desenvuelven, dentro de los factores de producción existen algunos que vienen de la tierra, del capital de trabajo, del conocimiento, tecnología, entre otras cosas. Para una mejor evaluación de las variables se han dividido los diferentes tipos de trabajo ocupacional y factores productivos dentro de cada comunidad.

Como podemos ver en la tabla No 8 se describen las actividades donde se trabaja con los recursos naturales que provienen de la propia tierra, y se puede concluir que existe el porcentaje más alto de población ocupada en agricultura, silvicultura, caza y pesca menos en las comunidades urbanas como Calderón, Conocoto, Quito. También podemos ver la nula ocupación en algunas actividades vitales para cubrir con las necesidades básicas que posee una civilización, como el suministro de energía, agua, luz, alcantarillado como podemos observar en la tabla la parroquia de LLoa tiene 0 % en la población ocupada en el suministro de electricidad, gas, vapor, aire acondicionado pero por otro lado tiene un 54.16% de ocupación en agricultura y silvicultura.

Este fenómeno existe debido a la baja educación y búsqueda de conocimiento en la mayoría de comunidades parroquiales quienes se conforman con actividades técnicas y buscan siempre la misma ocupación como ganaderos o granjeros, entre otros trabajos de campo lo que incide en la realidad social de su población y el comportamiento, costumbres, cultura de los niños y jóvenes.

## Capital de Trabajo

	población ocupada en manufactura %	población ocupada en comercio al por mayor y menor %	población ocupada en actividades profesionales científicas y técnicas %	población ocupada en actividades de alojamiento y servicio de comidas %	población ocupada en actividades inmobiliarias %	población ocupada en información y comunicación %	población ocupada en transporte y almacenamiento %
LLOA	5.46	5.95	0.97	3.28	0	0.36	4.49
EL QUINCHE	8.11	16.17	0.92	3.58	0.15	0.65	4.24
CONOCOTO	12.74	18.48	5.22	4.12	0.56	2.93	4.7
TABABELA	10.84	11.45	2.15	2.77	0.15	0.92	4.84
ATAHUALPA	3.39	6.55	0.73	1.09	0	0.61	3.27
SAN ANTONIO	18.70	17.03	3.28	4.69	0.45	1.69	8.41
NONO	9.41	7.25	0.76	1.02	0	0.13	2.16
CALACALI	14.42	12.53	2.35	3.6	0.23	0.74	4.41
POMASQUI	15.83	19.75	5.04	3.93	0.52	2.47	7.85
QUITO DISTRITO							
METROPOLITANO	13.04	22.19	4.77	5.77	0.46	2.66	5.89
AMAGUANA	25.42	15.54	1.99	3.84	0.21	1.03	4.53
LLANO CHICO	19.23	16.35	1.83	3.56	0.31	1.36	7.77
ALANGASI	14.61	16.67	5.38	3.93	0.42	2.45	5.09
PERUCHO	2.79	6.13	0.28	1.67	0	0	3.06
PACTO	11.58	5.20	0.96	1.19	0.09	0.23	1.28
NANEGALITO	5.67	11.74	1.3	7.69	0.08	0.49	2.75
NANEGAL	9.91	7.17	0.27	3.1	0	0.18	1.5
ZAMBIZA	21.66	16.34	3.01	3.39	0.21	1.45	8.06
SAN JOSE DE	3.71	8.24	0.78	1.19	0	0.27	2.72
CHECA	9.89	10.08	1.07	2.34	0.17	0.51	3.17
LA MERCED	15.97	11.70	2.82	2.39	0.27	0.89	4.49
GUALEA	3.84	5.76	0.9	1.13	0.11	0.11	1.47
PIFO	15.21	12.40	1.78	4.12	0.23	0.71	5.1
GUAYLLABAMBA	11.19	14.88	1.16	4.74	0.13	0.86	5.11
PINTAG	12.97	11.32	1.51	2.52	0.18	0.73	6.52
PUEMBO	12.73	12.91	2.8	4.24	0.42	0.96	6.03
CALDERON	18.06	20.79	3.61	4.85	0.46	2.15	7.17
YARUGUI	14.01	10.97	1.64	2.53	0.22	0.63	5.2
TUMBACO	13.24	16.15	4.06	4.35	0.77	1.71	5.87
GUANGOPOLO	24.08	13.84	2.19	2.66	0.31	0.7	4.07
PUELLARO	4.41	7.30	0.52	1.25	0.04	0.35	3.59
CUMBAYA	10.47	15.87	7.85	4.61	1.02	2.98	4.02
CHAVEZPAMBA	1.17	6.41	0.58	0.87	0	0.29	2.62
NAYON	9.24	17.87	6.36	3.53	0.96	2.29	4.25

Fuente: (INEC, 2015)

Dentro de los factores de producción existe la necesidad de contar con el capital de trabajo necesario para realizar la creación de cualquier bien o servicio, en este caso analizaremos a las diferentes parroquias del Cantón Quito y cuál es el porcentaje de personas que se dedican a realizar estas actividades de producción del capital vital de trabajo. Como podemos ver en la tabla No 9 están detalladas las diferentes ocupaciones más comunes de los trabajadores en las parroquias, se

evaluo al anterior grupo el cual trabaja con los recursos naturales que les da la tierra, ahora evaluaremos a los grupos que trabajan los recursos naturales para transformarlos en cualquier bien o servicio que se pueda comercializar. Entre los porcentajes mas altos tenemos a las ocupaciones de manufactureros, comerciantes, alojamiento y servicios de comida, transporte y servicios de almacenamiento mientras tenemos los mas bajos porcentajes en ocupaciones como la información y comunicación, profesionales científicos, técnicos. Todos estos datos nos ayudan a medir el nivel socioeconómico que posee la población en sus distintas comunidades, en el grado de medir sus ingresos por ocupación.

### Capital Humano

T

	población ocupada en enseñanza %	población ocupada en construcción %	población ocupada en Administración pública y defensa %	población ocupada en actividades financieras y de seguros %	población ocupada en actividades de servicios administrativos y de apoyo %	población ocupada en actividades de atención de salud %	población ocupada en Artes, entretenimie nto y recreación %
LLOA	1.21	5.58	1.7	0.24	1.94	0.73	0
EL QUINCHE	2.92	6.87	1.59	0.41	3.05	0.92	0.35
CONOCOTO	6.49	8.01	6.84	2.51	4.85	5.07	0.95
TABABELA	4.38	6.84	3.23	0.38	5.84	2.23	0.38
ATAHUALPA	3.15	6.42	2.91	0.97	1.45	0.48	0.12
SAN ANTONIO	5.07	9.38	3.48	1.52	4.42	2.95	0.87
NONO	0.76	11.58	1.15	0.25	2.29	0.38	0.13
CALACALI	2.23	8.58	3.72	0.63	3.72	1.60	0.34
POMASQUI	5.99	5.43	5.64	2.66	5.05	3.96	1.07
QUITO DISTRITO METROPOLITANO	5.50	6.55	5.86	2.15	5.32	4.07	0.99
AMAGUANA	3.70	8.08	4.70	0.94	3.02	2.01	0.64
LLANO CHICO	3.35	12.01	4.57	0.60	3.89	2.26	0.51
ALANGASI	6.01	7.71	5.66	1.92	5.20	3.42	1.17
PERUCHO	1.95	2.79	2.79	0.56	2.79	1.11	0.28
PACTO	3.51	2.37	1.60	0.09	1.05	1.05	0.09
NANEGALITO	2.51	6.48	4.78	0.24	4.21	2.59	0.65
NANEGAL	3.45	4.07	2.39	0.53	2.21	0.97	0.18
ZAMBIZA	4.51	8.60	4.57	1.02	4.51	2.74	0.90
SAN JOSE DE MINAS	3.23	3.34	1.74	0.24	0.71	1.02	0.20
CHECA	1.70	9.30	1.12	0.24	3.29	1.00	0.29
LA MERCED	3.01	21.48	3.60	0.67	2.64	1.75	1.26

O

Fuente: (INEC, 2015)

	población ocupada en enseñanza %	población ocupada en construcción %	población ocupada en Administración pública y defensa %	población ocupada en actividades financieras y de seguros %	población ocupada en actividades de servicios administrativos y de apoyo %	población ocupada en actividades de atención de salud %	población ocupada en Artes, entretenimie nto y recreación %
GUALEA	2.71	1.92	3.16	0.00	1.47	1.69	0.34
PIFO	3.23	14.03	1.50	0.44	4.68	1.69	0.48
GUAYLLABAMBA	2.95	6.65	2.04	0.52	3.39	1.29	0.48
PINTAG	4.22	16.30	2.52	0.40	2.43	1.40	0.40
PUEMBO	2.88	7.87	1.94	0.71	5.01	1.83	1.85
CALDERON	4.57	6.85	3.97	1.54	5.06	2.90	0.86
YARUQUI	2.70	8.17	2.19	0.39	4.01	1.73	0.37
TUMBACO	5.48	10.57	2.94	1.42	5.60	3.26	0.98
GUANGOPOLO	2.97	15.32	2.81	0.70	3.05	2.19	1.17
PUELLARO	1.90	2.98	0.91	0.61	0.99	0.61	0.22
CUMBAYA	7.12	7.39	4.02	2.89	5.49	4.56	1.17
CHAVEZPAMBA	2.62	3.79	2.62	0.29	1.17	1.75	0.00
NAYON	5.79	10.31	3.44	2.58	5.74	3.85	1.02

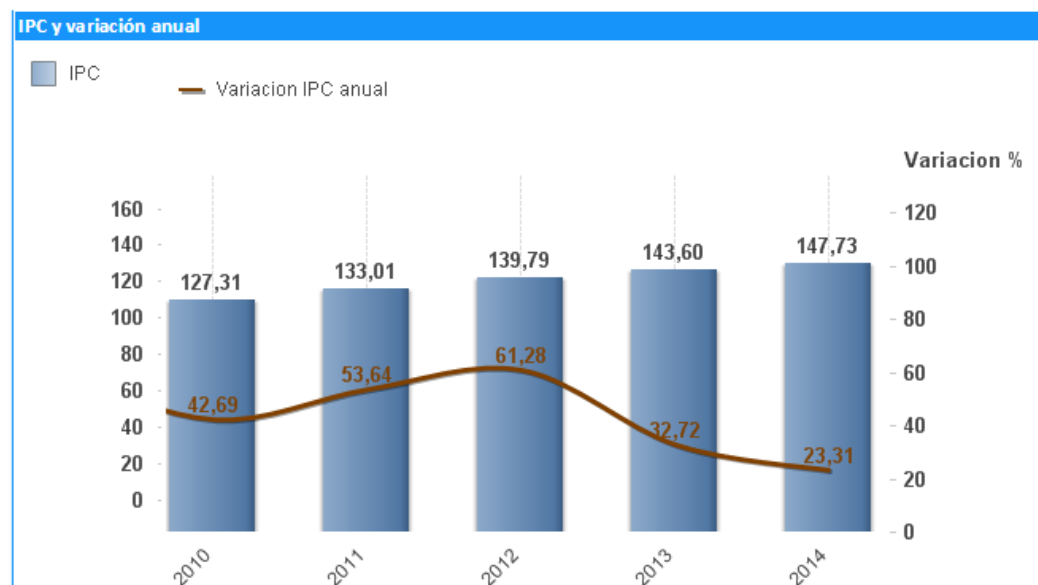
Tabla No 10 Capital Humano (CONTINUACION)

Fuente: (INEC, 2015)

Por último se analizará el capital humano que se refiere a todas las capacidades humanas, físicas, mentales que poseen los trabajadores y son necesarios para la producción de cualquier bien o servicio. En este caso se agrupara las actividades o ocupaciones que tiene la población de las diferentes parroquias del Cantón Quito las cuales requieren de cierta capacidad intelectual y conocimiento adquirido para ser realizados, lo que indica también que ese porcentaje de la población probablemente asistió y completo el tercer o cuarto nivel académico. Se puede ver en la tabla No 10 según los porcentajes que la mayoría de la población prefiere el área de la construcción y la enseñanza, por otro lado tenemos que no mucha gente está ocupada en el sector de las artes, entretenimiento y recreación así como las actividades financieras y de seguros. Este fenómeno se crea por muchas razones o causas, a veces debido a lo difícil que resulta entrar a ocupar aquellos puestos por lo cerrado que es el mercado y no existe mucha demanda, la otra razón simplemente es por el desinterés o la

falta de apertura hacia esas ocupaciones. En conclusión después de estudiar los factores de producción en cada área de las diferentes parroquias rurales tenemos que la incidencia en el comportamiento de los niños jóvenes es alta debido a que si analizamos una familia, los hijos tienden a seguir la misma ocupación de sus padres y como vimos en los diferentes sectores las actividades predominantes son el trabajo de tierras, manufactura, construcción, todas aquellas en las que trabaja el esfuerzo físico mas no el intelectual y esto limita el desarrollo de nuevos conocimientos.

### 2.1.7 LA MEDIDA DE CONSUMO.



1  
ndice de Precio del Consumidor y su variación anual  
Fuente: (INEC, 2015)

La medida de consumo es un procedimiento que se produce en la sociedad como respuesta a la obligación de satisfacer todas las necesidades que tiene el individuo, estas actividades se convierten en la adquisición de bienes materiales

o servicios adicionales, muchas veces las sociedades cuando les ofertan más de los productos básicos que se necesita para vivir crean una costumbre que se trastorna en un fenómeno social llamado consumismo. En este caso se evaluará el poder adquisitivo de la población en general del cantón Quito y algunos de los productos de consumo masivo los cuales siempre son comprados a gran escala. Podemos observar en el gráfico No 15 que el IPC (índice de precios del consumidor) el cual mide la variación del poder adquisitivo de las personas, es decir la cantidad de bienes y servicios de la canasta básica familiar que las personas pueden comprar con los mismos ingresos, ha venido disminuyendo los últimos años llegando en el 2013 a un 23.31% con un precio de 147.73\$. Lo que nos quiere decir que la población quiteña ha bajado su poder adquisitivo por la subida de precios, por ende con los mismos ingresos adquiere menos productos.

A continuación se describe una lista de productos encontrados en los datos del Sri, los cuales fueron de mayor recaudación para la entidad debido a su adquisición y se los expone debido a que podemos ver el grado de consumo que han tenido las personas del cantón Quito como por ejemplo la compra del cigarrillo, producto que generó la mayor recaudación en el año 2013 por ende el de mayor consumo.

### RECAUDACION EFECTIVA DEL SRI

<b>Total</b>		<b>\$ 437.526.461,1</b>
QUITO	1% COMPRA DE VEHICULOS USADOS	\$ 489.439,1
	ICE-AVIONES,TRICARES,YATES,BARCOS DE F	\$ 15.469,5
	ICE-BEBIDAS ALCOHÓLICAS	\$ 1.182.209,9
	ICE-CAMIONETAS Y FURGONES CUYO PVP !	\$ 1.096.543,1
	ICE-CIGARRILLOS NEGROS	\$ 244.721,8
	ICE-CIGARRILLOS RUBIOS	\$ 16.437.859,0
	ICE-CUOTAS MEMBRESÍAS AFILIACIONES A	\$ 16.135,3
	ICE-GASEOSAS	\$ 4.255.074,1
	ICE-PERFUMES Y AGUAS DE TOCADOR	\$ 500.421,9
	ICE-SERVICIOS DE TELEVISIÓN PREPAGADA	\$ 1.706.075,1
	ICE-VEHÍCULOS MOTORIZADOS CUYO PVP	\$ 2.058.559,7
	ICE-VEHÍCULOS MOTORIZADOS CUYO PVP	\$ 70.307,9
	ICE-VEHICULOS MOTORIZADOS DE TRANS.	\$ 2.859,2
	ICE-VEHÍCULOS MOTORIZADOS EXCEPTO C	\$ 1.869.563,7
	ICE-VEHÍCULOS MOTORIZADOS PVP ENTRE	\$ 2.732.066,3
	ICE IMPOR. ALCOHOL Y BEBIDAS ALCOHÓL	\$ 11.257,7
	IMPUESTO A LA RENTA SOBRE INGRESOS D	\$ 233.668,8
	IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS	\$ 70.435.885,4
	IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS EXPOR	\$ 18.953,6
	IMPUESTO A LOS VEHICULOS MOTORIZAD	\$ 3.456.143,1
	IMPUESTO A LOS ACTIVOS EN EL EXTERIOR	\$ 1.439.169,1
	IMPUESTO AMBIENTAL CONTAMINACION '	\$ 1.872.252,4
	IMPUESTO REDIMIBLE BOTELLAS PLASTICA	\$ 604.170,9
	INTERESES POR MORA TRIBUTARIOS	\$ 1.917.795,3
	IVA MENSUAL	\$ 201.431.903,1
	IVA SEMESTRAL	\$ 15.980,8
	PROPIEDAD DE LOS VEHICULOS	\$ 9.315,5

Gráfico No 20 Recaudación efectiva del SRI  
Fuente: (INEC, 2015)

## 2.2 INVESTIGACION DE CAMPO

Se requerirá la recolección, análisis, tratamiento y presentación de datos exploratorios acerca del comportamiento descriptivo de los niños y jóvenes para concluir con el perfil emprendedor de cada uno y así completar la investigación. La estrategia para una recolección directa de la información en la realidad, será realizar una encuesta a distintas personas de los colegios o escuelas dentro de un rango determinado que definirá posteriormente la muestra donde se observara y se recolectara informacion

con el propósito de que la investigación de campo pueda ser constituida por distintos estudios que describan el comportamiento y las costumbres de los niños y jóvenes así como también su iniciativa hacia la innovación, creatividad, emprendimiento. También se visitaran algunos colegios fiscales del cantón Quito para determinar por el método de observación la realidad social en la que viven así como también la calidad de educación que reciben, desde la infraestructura escolar, hasta el desenvolvimiento de los niños y jóvenes dentro y fuera de la institución.

### **2.2.1 OBJETIVO DE LA INVESTIGACION**

Obtener la mayor información acerca de las costumbres, necesidades, educación, espíritu emprendedor y demás factores claves de estudio que poseen los niños y jóvenes de las zonas rurales del cantón Quito para determinar su realidad social.

### **2.2.2 TAMAÑO DE LA MUESTRA**

Determinar el tamaño de la muestra es el primer y el más importante paso dentro de una investigación debido a la incidencia de esta en el resultado final. En cualquier estudio de investigación es conveniente justificar la muestra de acuerdo con el planteamiento del problema, los objetivos y principalmente por el propósito de la investigación. En este caso teniendo presente el objetivo o propósito que se define como el saber la realidad social de los niños y jóvenes de las distintas parroquias dentro del Cantón Quito determinando así sus costumbres y condiciones de vida. Mediante este estudio exploratorio se define el tamaño de la muestra de la siguiente manera:



$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot (1-p)}{(N-1) \cdot e^2 + Z^2 \cdot p \cdot (1-p)}$$

Como se pudo observar en la tabla No 4 de la población por parroquia la cantidad total de niños y jóvenes que se encuentran dentro del Cantón Quito es de 495.317 personas, número que se convierte para el caso de estudio en la población total. Sabiendo esto procedemos a sacar la muestra en un porcentaje de heterogeneidad de 50% debido a la diversidad del universo tanto en edades como en géneros, un intervalo de confianza del 95% y un margen de error del 5%. Precedemos hacer el cálculo de la muestra la cual nos da como resultado que se debe encuestar a 384 personas. Para ello usamos la siguiente fórmula:

Donde:

**n** = El tamaño de la muestra que queremos calcular

**N** = Tamaño del universo (495.317 niños y jóvenes entre 6 y 17 años)

**Z** = Nivel de confianza 95% -> Z=1,96

**e** = Es el margen de error máximo que admito (p.e. 5%)

**p** = 50%

En conclusión tenemos que si encuestamos a 384 personas, el 95% de las veces obtendremos el dato real que buscamos respecto al dato que observaremos en la encuesta con un margen de error del 5%. Para lo cual se encuestara a varios estudiantes en distintas instituciones académicas dentro de las diferentes

parroquias del cantón Quito donde se observaran los diferentes comportamientos de los niños y jóvenes.

### **2.2.3 IMPLEMENTACIÓN DE ENCUESTAS**

Según el objetivo de la investigación para obtener una gran cantidad de información como se requiere, como primer paso se realizará un barrido por las zonas rurales del Cantón Quito, específicamente en los colegios, donde se les pedirá a los estudiantes de los diferentes paralelos que llenen su encuesta individual y honestamente. El diseño de la encuesta se la realizara por secciones, donde se tratará de poner preguntas claves con el objetivo que los estudiantes no se aburran. Es importante recolectar toda la información requerida, desde las costumbres hasta la rutina de la persona. Normalmente esto requiere de muchas preguntas y el tiempo de realización de la encuesta debe ser corta.

Se realizarán las encuestas en un portal electrónico llamado Google Forms, amigable con la interpretación de resultados. A los estudiantes se les pedirá que respondan la encuesta en línea para facilidad de operación, No obstante también se realizaran algunas encuestas físicas con el objetivo de tener un respaldo. A continuación se detallarán las preguntas que irán en la encuesta:

#### **SECCION 1**

En esta sección solo se pedirá los datos básicos, y personales de la persona, no se requerirá el nombre

- Genero
  - masculino
  - femenino
- Edad
- Estudias actualmente en alguna escuela o colegio?
  - No
  - Si
- Cuál es el nombre de tu escuela o colegio?

## SECCION 2

Esta sección se referirá al colegio del estudiante, se pedirá información básicamente del estado de las instalaciones, áreas claves, acceso, factores que están directamente ligados a la formación del espíritu emprendedor, ya que sin instalaciones y áreas donde el estudiante pueda distraerse del aula no puede generar nuevas ideas, ni desarrollar innovación y creatividad.

- ¿Califica del 1 al 5 las instalaciones de tu escuela o colegio? \*
  - Piso
  - Paredes
  - Puertas
  - Pupitres
  - Limpieza
  - Pizarrones
  - Ventanas
  - Baños
  - Piso
  - Paredes
  - Puertas
  - Pupitres
  - Limpieza
  - Pizarrones
  - Ventanas

- Baños
- Del 1 al 5 como calificarías las áreas de entretenimiento en tu escuela o colegio
  - Áreas verdes
  - Audiovisuales
  - Teatro
  - Áreas recreativas (Canchas de fútbol, básquet, volley)
  - Sala de música
- Del 1 al 5 como calificarías los extras de tu escuela o colegio
  - Sala de computo
  - Biblioteca
  - Salas de arte
  - Area de Investigación
  - Área de innovación y creatividad
- Del 1 al 5 como calificarías el acceso a tu escuela o colegio (estado de carreteras, tráfico, etc.)

### SECCION 3

Esta sección se enfocara en el aula, se pedirá información básicamente del desarrollo pedagógico, que tiene el estudiante dentro del aula, evaluando los profesores y las materias que reciben con el objetivo de saber si el estudiante está aprendiendo dentro de un entorno donde el profesor motiva y enseña de una manera adecuada para que la persona quiera autoanalizarse y generar riqueza.

- ¿Te gusta cómo te enseñan tus profesores (la forma como hablan y actúan), explican bien la clase?
  - NINGUNO
  - 1 o 2 PROFESORES
  - 3 o 4 PROFESORES
  - más de 5
- ¿Estas satisfecho con las materias que te enseñan en tu escuela?

- SI
  - NO
- ¿La mayoría de profesores llegan siempre puntual a clases y tienen todas las herramientas para el desarrollo de la misma (libros, marcadores, etc.)?
  - NINGUNO
  - 1 o 2 PROFESORES
  - 3 o 4 PROFESORES
  - más de 5
- ¿La mayoría de profesores te motiva para que sigas estudiando y cumplas con tus metas?
  - NINGUNO
  - 1 o 2 PROFESORES
  - 3 o 4 PROFESORES
  - más de 5

#### SECCION 4

Esta sección se enfocara en observar cual son las costumbres y comportamiento del estudiante fuera del aula. Se pedirá información básicamente de las cosas que realiza la persona en un día relacionadas a las tareas que demanda el colegio, con el objetivo de saber si el estudiante tiene costumbres de una persona emprendedora.

- ¿Cumples con un horario donde anotas tus deberes y obligaciones?
  - SI
  - NO
- ¿Estudias para todas tus pruebas?
  - nunca
  - a veces
  - siempre
- ¿Tienes siempre listos los elementos básicos para ir a la escuela una noche anterior? (mochila, cuadernos, libros, uniformes, esferos, trabajos)
  - SI

- NO
- ¿Existen materias que hagan que te dediques a la investigación, innovación y el emprendimiento?
  - SI
  - NO

## SECCION 5

Esta sección se enfocara en observar cual es la realidad económica del hogar. Se pedirá información básicamente de las ocupaciones laborales y educativas que tienen sus padres, con el objetivo de saber si el estudiante se encuentra en una realidad económica buena o mala.

- En que trabaja tu mama y papa?



- Qué nivel educativo completo tu mama y papa? (básica, escuela, colegio, universidad, postgrado, no estudio)



## SECCION 6

Esta sección se enfocara en observar cual es la apertura que tiene el estudiante hacia el emprendimiento. Se pedirá información básicamente del conocimiento actual acerca del tema de innovación, generación de nuevas ideas de negocio, con el objetivo de saber si el estudiante se interesa por desarrollar un espíritu emprendedor.

- Has tenido alguna materia acerca de emprendimiento o gestión?
  - SI
  - NO
- Tienes en mente alguna idea innovadora que se pueda transformar en un negocio?
  - SI
  - NO
- ¿Piensas matricularte en la universidad y estudiar para formar tu propio negocio?
  - SI
  - NO

#### **2.2.4 OBSERVACION EN COLEGIOS**

El estudio de campo también tiene como objetivo la visita a algunas instituciones fiscales dentro del Cantón Quito, así como también de las instituciones particulares para realizar una comparación visual de las instalaciones, vestimenta, ambiente de estudio, malla curricular, profesores, entre otros. Usando así la observación como una herramienta para llegar a determinar la realidad social de los niños y jóvenes que estudian en zonas rurales. Lo principal que se evaluará en la visita será el estado de las instalaciones, la existencia de áreas de recreación, las opiniones de los estudiantes. Se visitará a los estudiantes en 19 diferentes colegios dentro del sector rural, para sacar diferentes conclusiones.

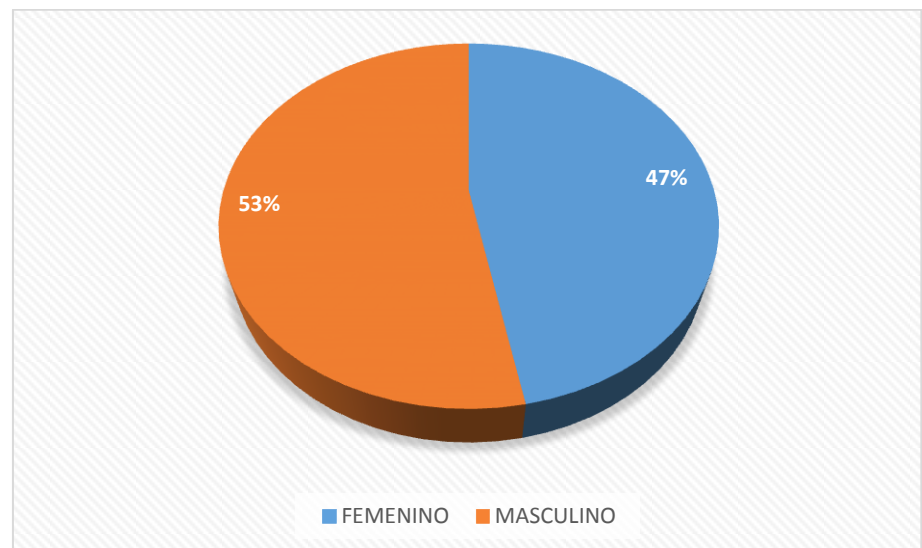
#### **2.2.5 INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

##### **2.2.5.1 Resultados de Encuestas**

Según nuestra muestra, realizamos el análisis en varios colegios fiscales del Cantón Quito, 19 específicamente, encuestando a varios estudiantes de diferentes géneros y edades, en total 396 personas, para determinar los factores expuestos en el objetivo de la investigación. A continuación se analizarán los resultados por secciones según el diseño de la encuesta:

## SECCION 1

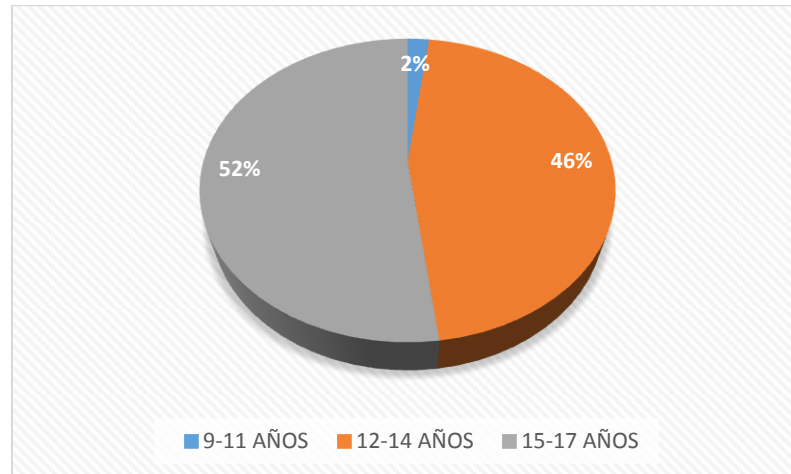
### Género



Se buscó tener una paridad de género al momento de dar las encuestas por este motivo tenemos a 53% mujeres encuestadas y 47% hombres

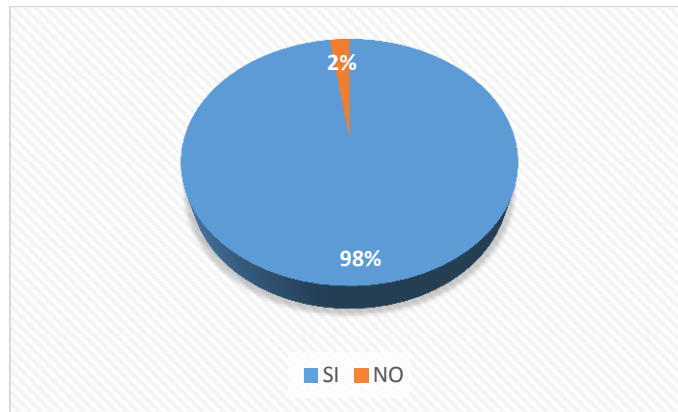


## Edad



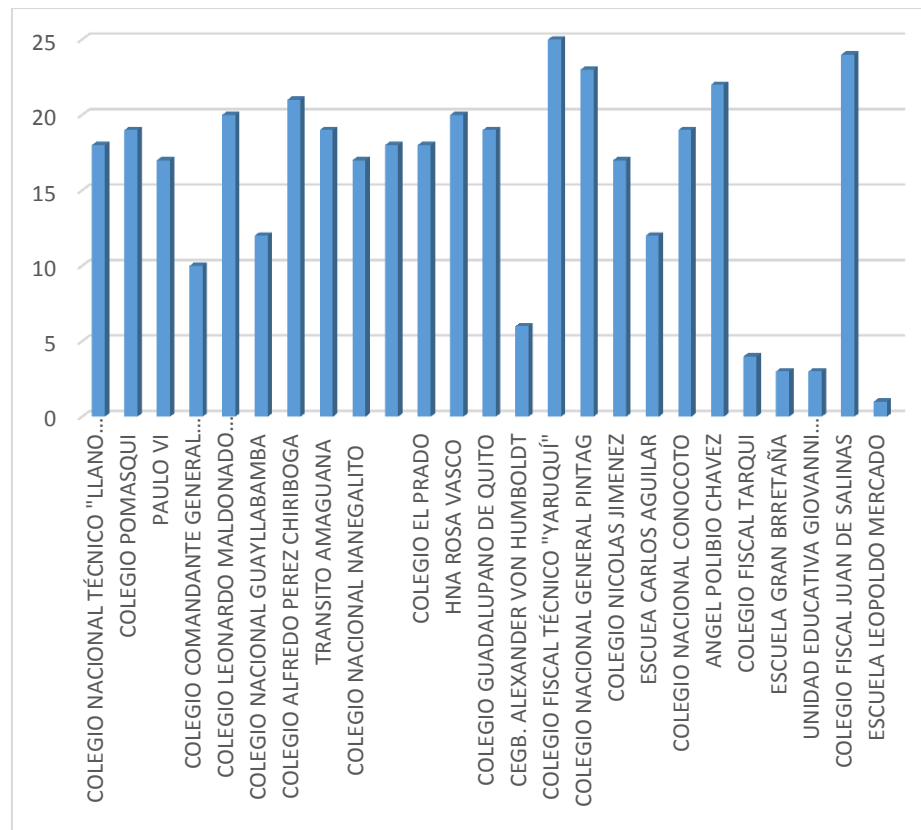
En conclusión podemos ver que el 52% de los encuestados son estudiantes de entre 15-17 años, ya que más se dio énfasis a aquellas personas, quienes están cursando su bachillerato y pueden dar una información más acertada, sin dejar a un lado a los demás estudiantes quienes forman el resto del pastel, teniendo un 46% de estudiantes entre 12-14 años, y un pequeño 2% de estudiantes de 9-11 años.

## Matriculación



En conclusión podemos ver que el 98% de los niños y jóvenes del sector fiscal asisten a sus clases, es decir 387 personas de las 396 se educan, es un dato importante a considerar ya que la tasa de matriculación es alta sin embargo la calidad de la educación no lo es. Esto nos da un punto de partida ya que las 9 personas que respondieron NO en esta pregunta se saltaran a contestar las últimas ya que no poseen toda esa información.

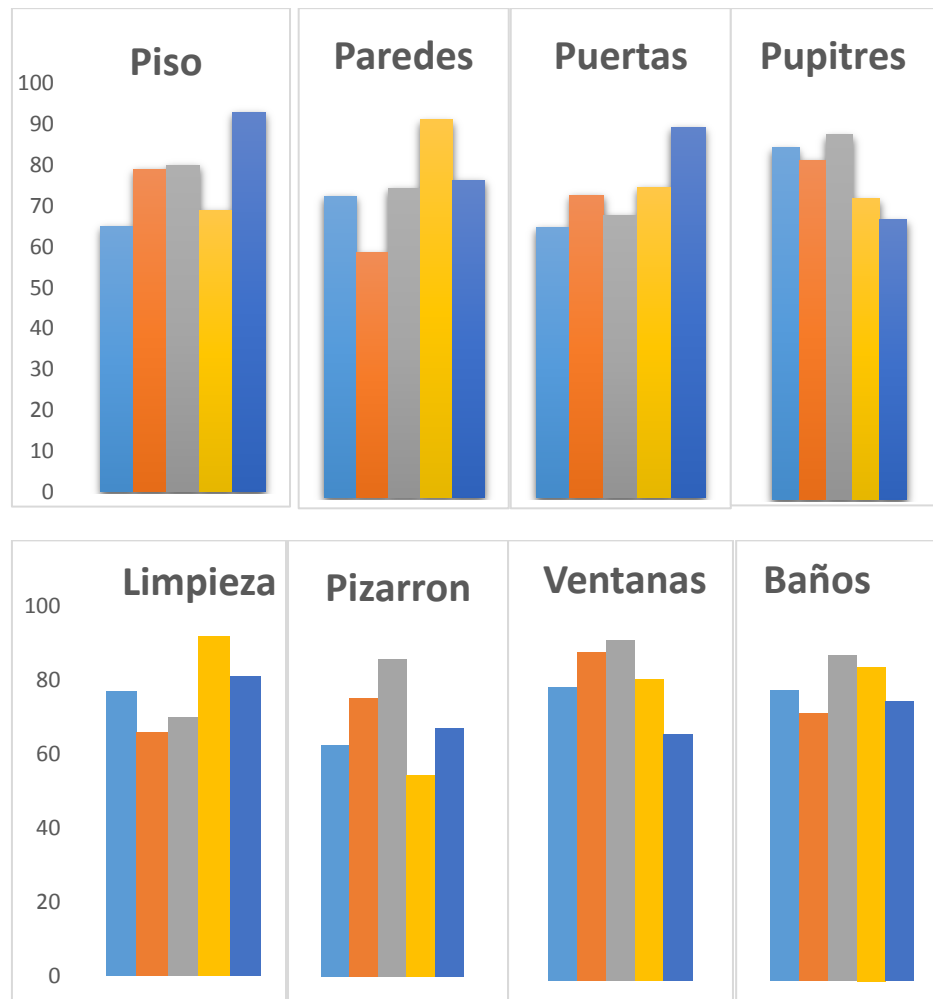
### **Establecimiento**



Esta pregunta se la realizó como dato, para verificar que los establecimientos educativos hayan sido en sectores rurales de Quito, obteniendo entre los más importantes el Colegio Fiscal Técnico Yaruquí con 25 encuestados, el Colegio Fiscal Juan de Salinas con 24, y el Colegio Nacional General Pintag con 23 encuestados.

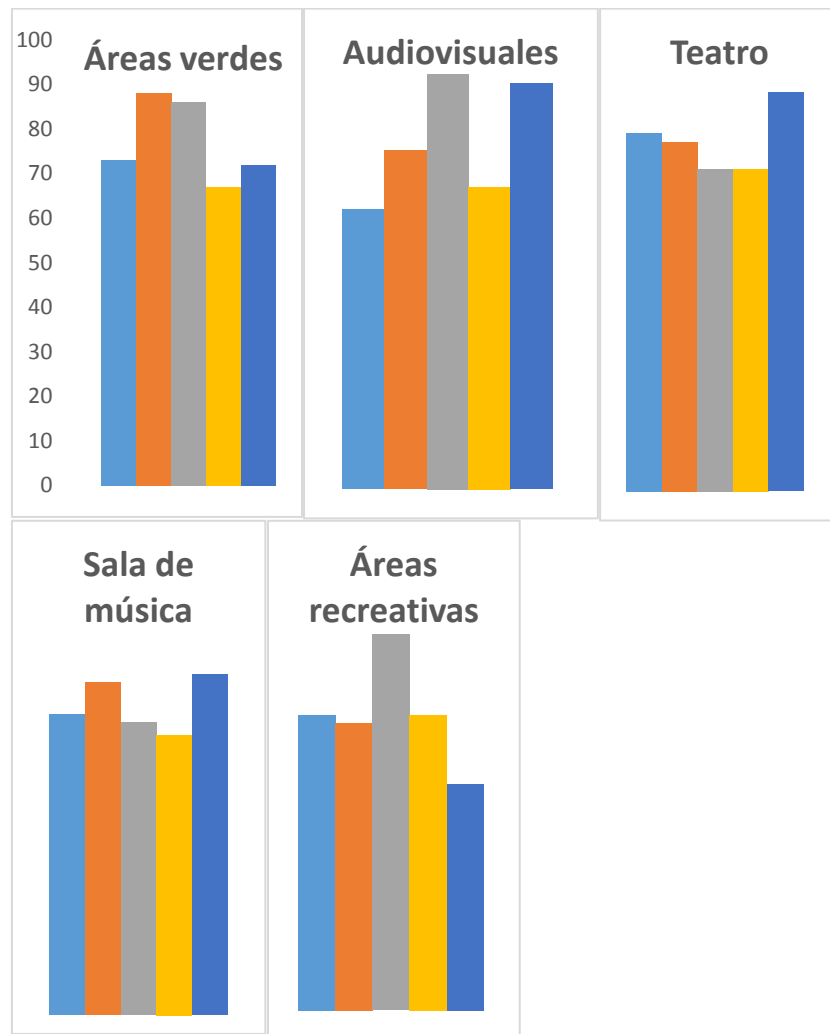
## SECCION 2

**¿Califica del 1 al 5 las instalaciones de tu escuela o colegio?**



Con el propósito de saber si el estudiante se encuentra en un lugar apto para estudiar y desarrollar nuevas capacidades, podemos concluir que la infraestructura de la mayoría de las escuelas es regular, tomando las gráficas se le pidió al estudiante que califique del 1 siendo muy malo hasta el 5 siendo muy bueno los varios activos que tiene una institución dentro y fuera del aula, teniendo un panorama general donde la infraestructura de los distintos colegios tiene calificación 3 es decir regular, lo que resulta en una falta de seguridad, desmotivación, limpieza reflejada en el estudiante.

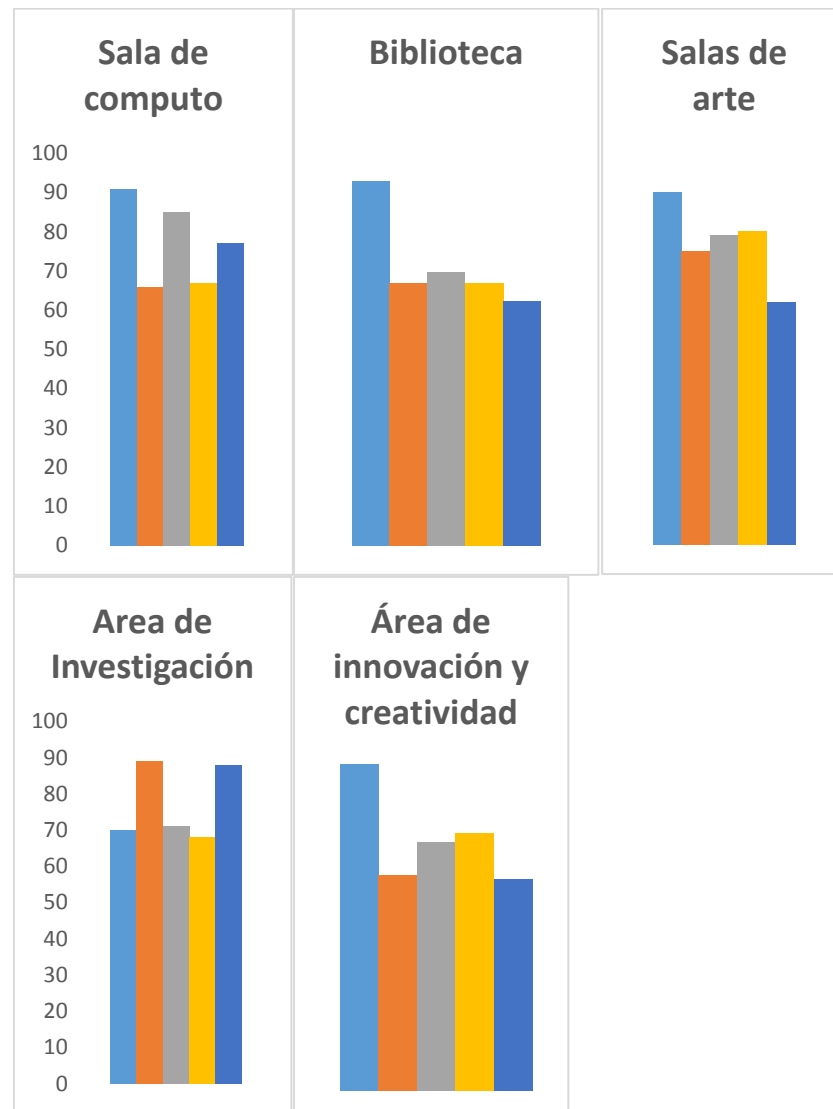
**¿Del 1 al 5 como calificarías las áreas de entretenimiento en tu escuela o colegio?**



Con el propósito de saber si el estudiante tiene áreas de entretenimiento donde se pueda distraer, con actividades extracurriculares desarrollando conocimiento integral, podemos concluir que las áreas verdes que son de mucha importancia para la recreación del estudiante tiene en promedio una calificación de 2, malo. Áreas recreativas como canchas de fútbol, volley, básquet tiene una calificación de regular. Teniendo un panorama general donde las áreas de entretenimiento de los distintos colegios tienen calificación 3 es decir regular, lo que resulta en una falta de

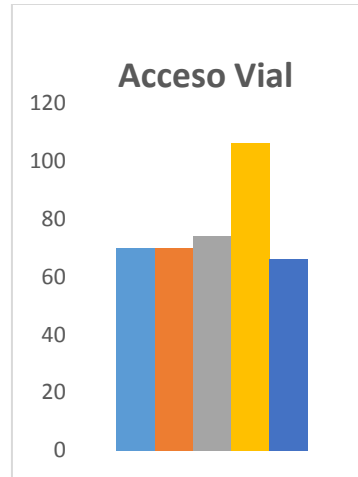
integración, formación de actividades extracurriculares, desarrollo integral.

**¿Del 1 al 5 como calificarías los extras de tu escuela o colegio?**



Con el propósito de saber si el estudiante posee extras que les estimulan a los estudiantes a generar nuevos conocimientos como en sistemas, artes, entre otros. Podemos concluir viendo el panorama general tiene en promedio una calificación de 1, muy malo. Se nota una falta de inversión en estimulación fuera del aula

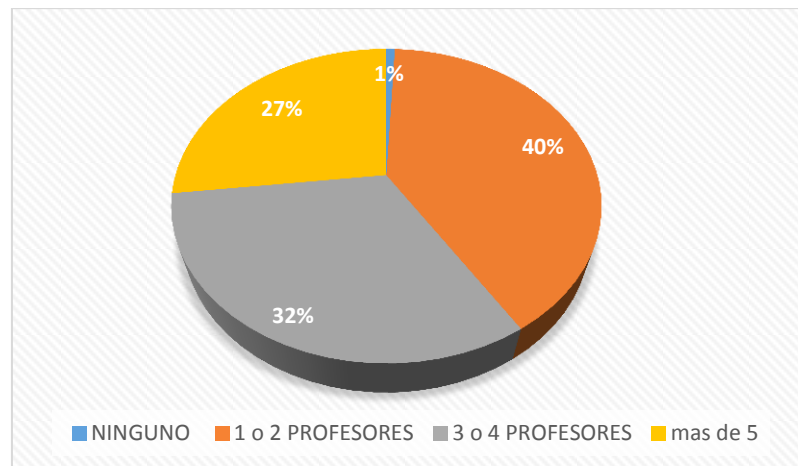
**¿Del 1 al 5 como calificarías el acceso a tu escuela o colegio (estado de carreteras, tráfico, etc.)?**



Con el propósito de saber si el estudiante tiene un acceso digno a su escuela, lo que implica la necesidad de que la institución se encuentre en una buena ubicación y transporte. Podemos concluir que la accesibilidad vial y transporte de las escuelas fiscales tiene un promedio de 4, bueno. Se tiene una accesibilidad a las instituciones lo que se refleja en la tasa de matriculación.

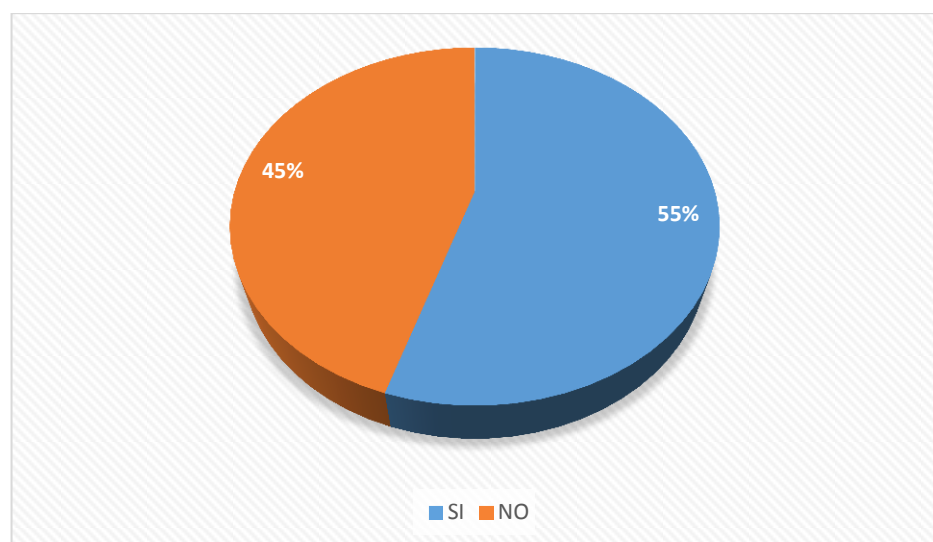
### SECCION 3

**¿Te gusta cómo te enseñan tus profesores (la forma como hablan y actúan), explican bien la clase?**



Podemos concluir que los estudiantes no están satisfechos con la metodología de enseñanza de sus profesores ya que el 40% de los encuestados dicen que 1 o 2 profesores que son la minoría, comparados a los 6 profesores en promedio que tiene un alumno. La forma y la actitud de los profesores dentro de los colegios fiscales no es la mejor y se refleja en una desmotivación de los alumnos al estudiar. Sin embargo Hay un significativo 27% de estudiantes que están agustos con sus profesores pero sigue siendo la minoría.

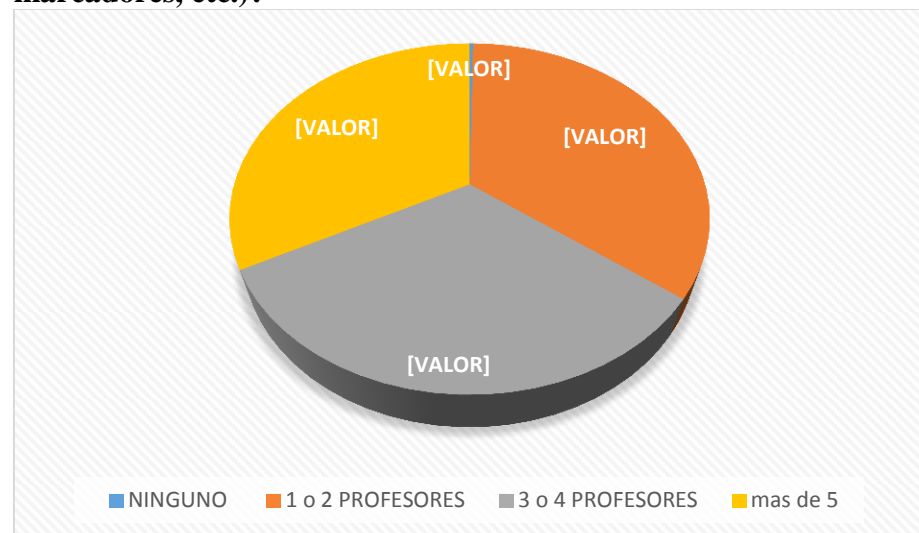
**¿Estas satisfecho con las materias que te enseñan en tu escuela?**





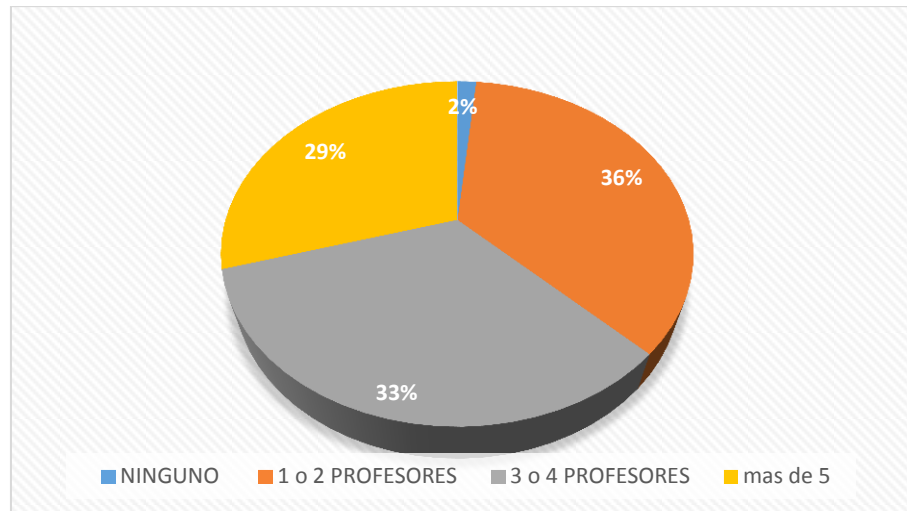
Podemos concluir que el 55% de los estudiantes están satisfechos con las materias que se enseñan en la escuela, es decir con la malla curricular y el pensum. Sin embargo hay un 45% que no está contento lo que nos refleja que casi la mitad de escuelas fiscales no está incentivando a sus estudiantes dentro del aula para generar una cultura de emprendimiento.

**¿La mayoría de profesores llegan siempre puntual a clases y tienen todas las herramientas para el desarrollo de la misma (libros, marcadores, etc.)?**



Se pudo concluir que 1 o 2 profesores llegan siempre puntual y tienen sus herramientas para el desarrollo dentro del aula. Lo que nos quiere decir que la minoría tiene una disciplina y puede transmitir a sus alumnos. Mas de 5 profesores tienen un 32,64% es decir un tercio de los colegios poseen profesores donde la mayoría no tiene sus herramientas

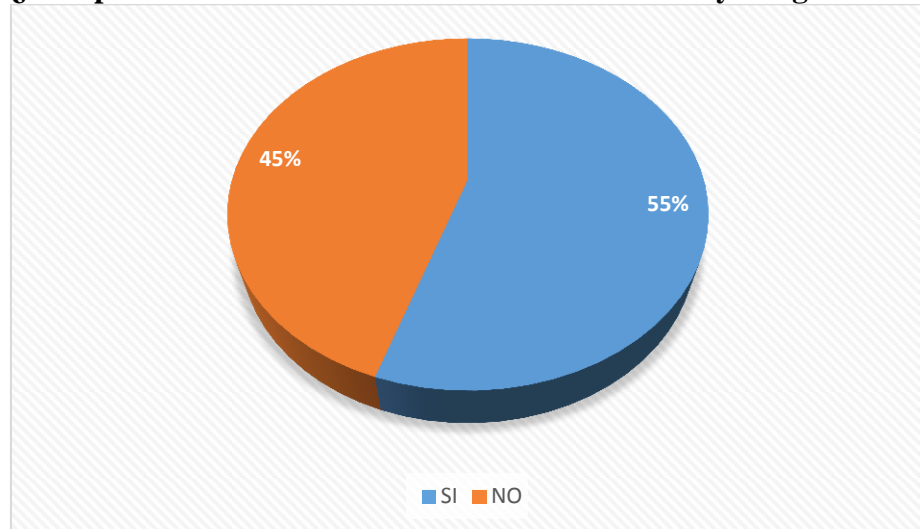
**¿La mayoría de profesores te motiva para que sigas estudiando y cumplas con tus metas?**



Se pudo concluir que 1 o 2 profesores motivan a sus estudiantes para seguir estudiando y formándose. Lo que no dice la falta de pedagogía y orientación por parte de los profesionales dentro del sector. Tan solo Mas de 5 profesores tiene un 29% .

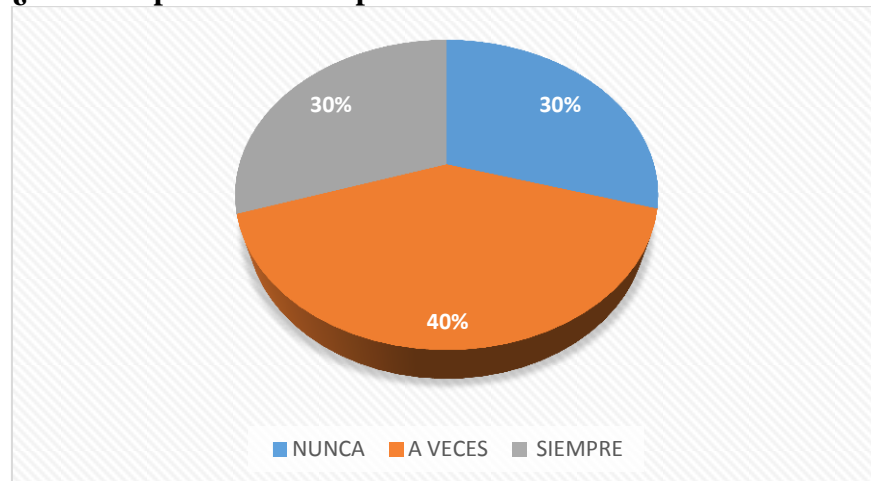
#### SECCION 4

##### ¿Cumples con un horario donde anotas tus deberes y obligaciones?



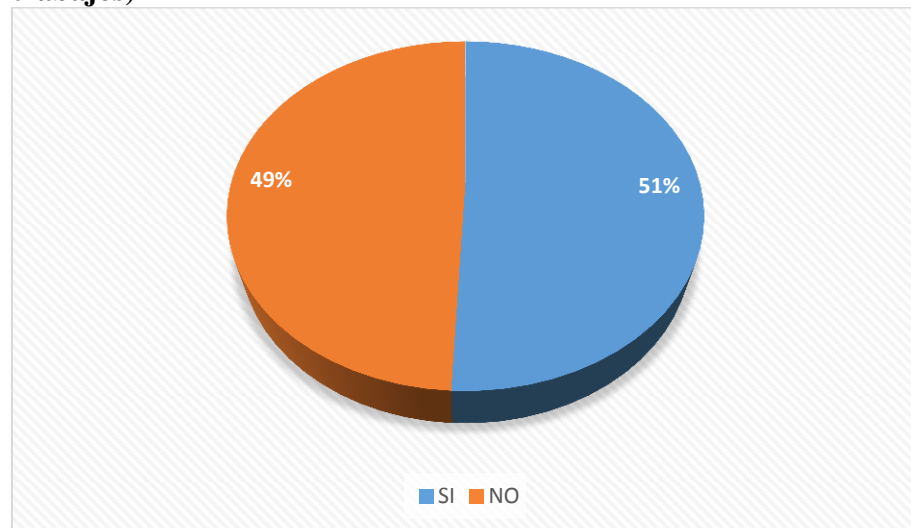
Se pudo concluir que el 55% de los encuestados lo cual es más de la mitad cumplen con un horario donde tienen la costumbre de alistar todas sus cosas antes de ir a clase, actitud emprendedora. El 45% no tiene, causa que se desarrolla por la falta de orientación y ejemplo que debería dar el profesor.

### ¿Estudias para todas tus pruebas?



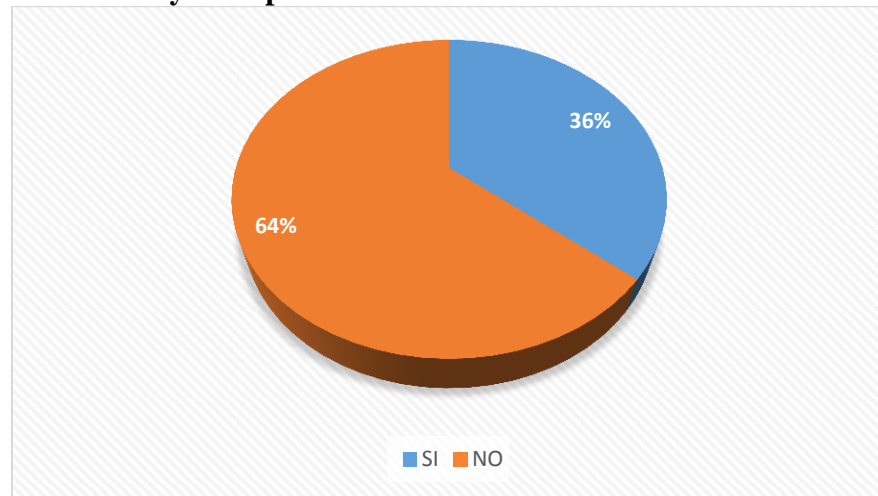
Se pudo concluir que el 40% de los encuestados tiene la costumbre de a veces estudiar para las pruebas. Tan solo el 30% dice que siempre y otro 30% tiene que nunca. Lo cual quiere decir que hay poca costumbre de estudiar para las asignaturas reflejando una cultura de mediocridad.

### ¿Tienes siempre listos los elementos básicos para ir a la escuela una noche anterior? (mochila, cuadernos, libros, uniformes, esferos, trabajos)



El 51% de los encuestados tiene la costumbre de preparar sus elementos básicos para ir a la escuela, lo cual es bueno ya que es la mayoría sin embargo hay un gran 49% que no lo hace teniendo una falta de responsabilidad y de organización por parte de los estudiantes

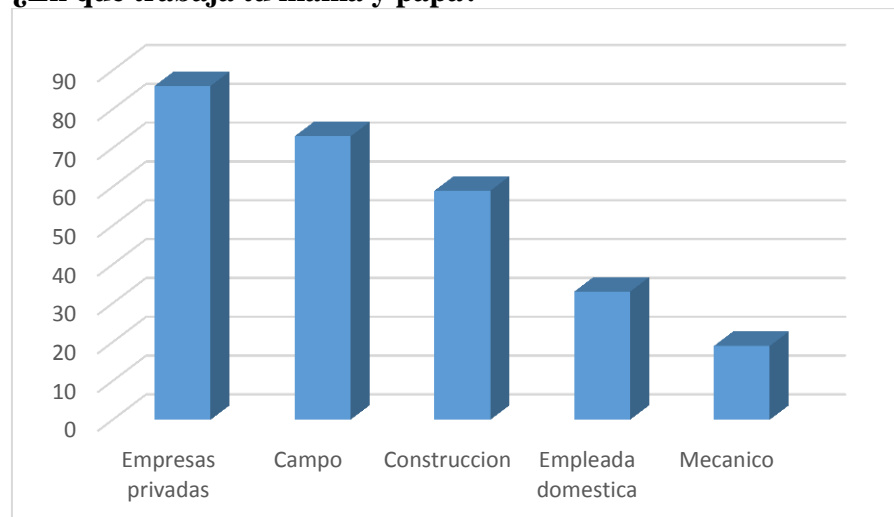
**¿Existen materias que hagan que te dediques a la investigación, innovación y el emprendimiento?**



Se pudo concluir que el 64% de los encuestados no tiene materias que fomenten su actitud investigativa, creativa e innovadora. Tan solo el 36% dice que sí. Sin embargo existe duda ya que los estudiantes tienden a confundir los deberes, y trabajos que normalmente se manda.

**SECCION 5**

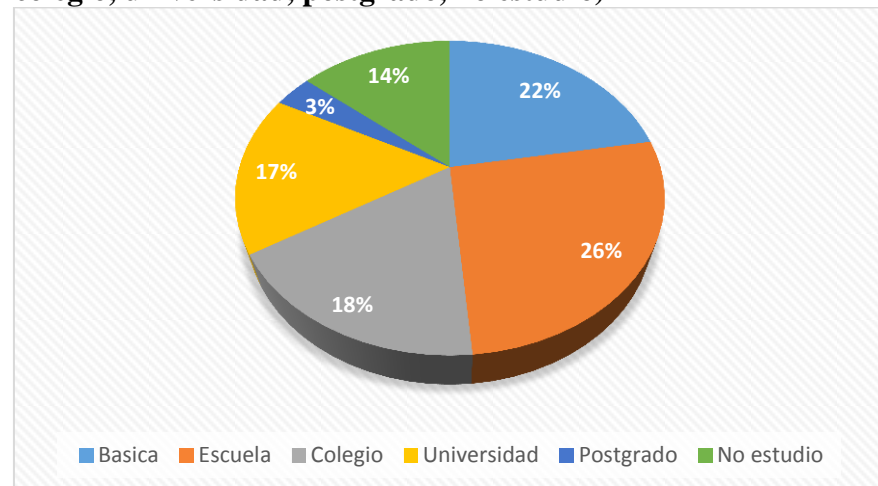
**¿En que trabaja tu mama y papa?**



Esta pregunta es clave para definir la realidad social de los niños y jóvenes quienes contestaron arbitrariamente las profesiones de sus padres y madres. La información no es completa sin embargo se establecieron la ocupación que más se repitió en las encuestas que son padres que se ocupan en el sector privado, con 80 respuestas iguales. Se notó que la mayoría de profesiones eran del sector terciario, es decir

gente ocupada en su mayoría en el campo, construcción, empleada doméstica. Negocios propios ocuparon una posición muy baja reflejando la falta de emprendimiento en el sector.

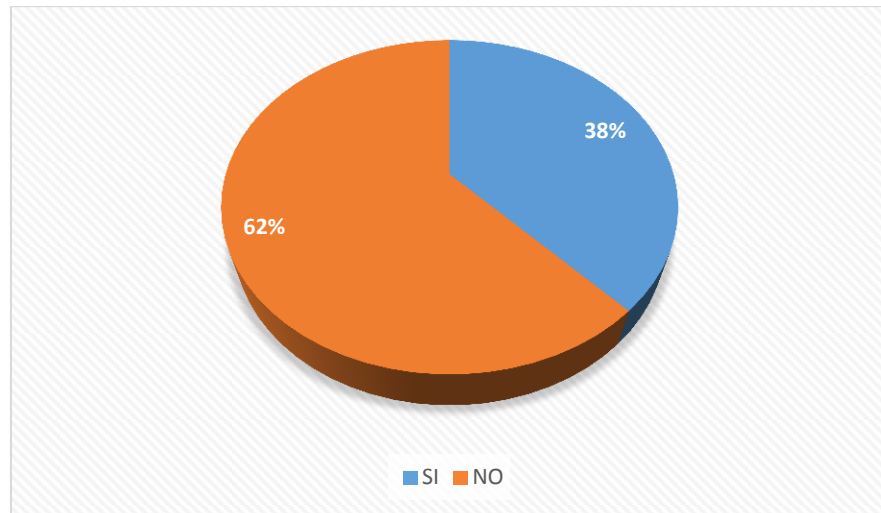
**¿Qué nivel educativo completo tu mama y papa? (básica, escuela, colegio, universidad, postgrado, no estudio)**



En esta pregunta podemos concluir y corroborar la falta de desarrollo y producción de la zona. Mucha gente se ocupa en profesiones del sector terciario debido a la continuidad de su educación. Tan solo el 3% tiene un título de cuarto nivel. El resto apenas completo la escuela y el colegio. La universidad se ubica con el 17% en una posición muy baja lo que explica la tasa de matriculación a las universidades de los estudiantes.

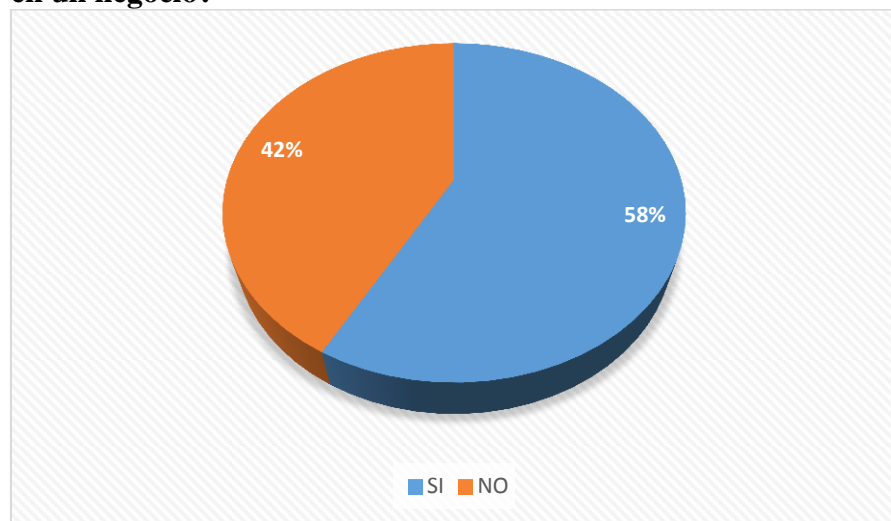
## SECCION 6

**¿Has tenido alguna materia acerca de emprendimiento o gestión?**



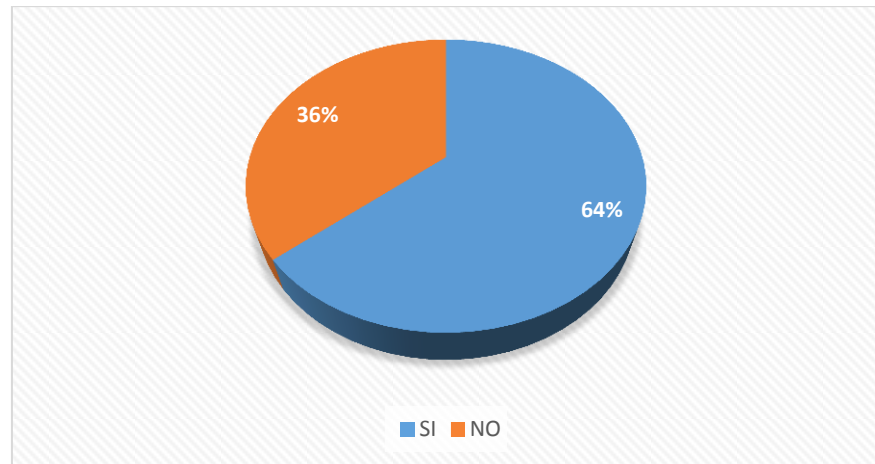
Se pudo concluir que la mayoría de estudiantes con un 62% no tiene una idea de lo que significa hacer un emprendimiento, por ende no entiende y no tiene la costumbre de generar nuevas ideas, ser creativo, innovador. Tan solo el 38% que no es malo conoce y sabe lo que significa

**¿Tienes en mente alguna idea innovadora que se pueda transformar en un negocio?**



Se pudo concluir que a pesar que la mayoría de estudiantes no ha recibido la materia de emprendimiento, piensa o tiene una idea poco común que se puede transformar un negocio, tan solo falta potenciarla, e 58% de la gente tiene la disposición de hacerlo.

**¿Piensas matricularte en la universidad y estudiar para formar tu propio negocio?**



Se pudo concluir que el 64% de los estudiantes encuestados piensa en matricularse y tener un negocio propio. Se puede tener la disposición de hacerlo sin embargo falta el espíritu emprendedor que empuje a hacerlo. El objetivo de este programa será trabajar con ese 64% de estudiantes para potenciar las ganas y desarrollar un proyecto.

#### 2.2.5.2 Resultados de Observación de Campo

En el último año el ministerio de educación exigió a todos los colegios que se abra una nueva materia dentro del pensum de los terceros de bachillerato llamada “Emprendimiento y Gestión” donde se requería que el estudiante al terminar la materia desarrolle nuevas competencias como el liderazgo empresarial y la gestión de los recursos, además se esperaba también que el estudiante este en óptimas condiciones de crear un negocio sea cual fuere.

Todos los colegios, obligatoriamente se debían acoger por ley la materia que a ojos de algunos profesores el proceso de enseñanza de la asignatura es fácil y didáctica realizando las actividades sin ningún problema, sin embargo según la observación de campo, se pudo

concluir que existe una mala práctica de la mayoría de docentes, los cuales se ven obligados a dictar aquella clase, realizando actividades que no generan valor, el cual debería al concluir con la asignatura despertar en los jóvenes la curiosidad o necesidad de formar su propio negocio.

También en el estudio de campo se observó la dejadez de la mayoría de estudiantes que veían a la materia como una de las más fáciles, asumiendo que tan solo con pensar en un producto o servicio que no se encuentra actualmente en el mercado se consideraba como un proyecto innovador que debía ser trabajado todo el año lectivo acompañada con una feria como tr de se vendían sus ideas y nada más.

### **3. PROGRAMA “SABER EMPRENDER”**

Existen muchos programas de liderazgo y desarrollo personal que si bien motiva a empezar nuevos retos y desarrollar nuevas cualidades dentro del estilo de vida de la persona para alcanzar el éxito sea profesional, personal, sentimental, entre otras. No te dan el enfoque necesario para cambiar aquellas costumbres culturales que el sistema educativo y la sociedad latinoamericana enseña desde cuando son niños y jóvenes. Como pudimos ver en el segundo capítulo los datos e indicadores hablan por sí solos, hay mucha desigualdad entre el sector urbano y rural del Cantón Quito, y muchas de las causas o razones está en que la gente prefiere la quietud y comodidad que posee, a estudiar y arriesgarse para vivir mejor. Tan solo el 1% o el 2% de la población en cada parroquia son personas empresarias generadoras de trabajo, producción y riqueza, el resto se dedicaba a los trabajos manuales como son la agricultura, ganadería y pesca. Existen brechas enormes que se necesitan



cambiar para un mejor y buen vivir de la población ecuatoriana. Se requiere cambiar la realidad social de zonas de escasos recursos económicos y esto se logra potenciando la educación, y métodos de estimulación temprana, se necesita de un programa innovador, que penetre en la conciencia de los jóvenes y proyecte la generación de riqueza, las ganas de estudiar, trabajar, salir adelante llevando a muchas personas más al éxito sea profesional, personal y reactivar la economía de la ciudad, país y región.

Así nace el programa “Saber Emprender” el cual quiere ser un manual en la vida de aquellos niños y jóvenes atacando a su educación inicial y básica tratando así de cambiar aquellas costumbres tercermundistas y pensar, actuar diferente en relación a sus antecesores. Creer, en que ellos pueden marcar una diferencia en la sociedad y desarrollar nuevas ideas generadoras de riqueza. El programa se relaciona más que con una materia técnica así como las matemáticas, con un matiz distinto semejante a una materia de ciencias sociales cambiando hábitos, generando diferentes conductas, fortaleciendo distintas actitudes y aptitudes necesarias para lograr aquel cambio cultural que se propone. En el segundo capítulo pudimos concluir con un estudio amplio las costumbres y cualidades que la mayoría de niños y jóvenes poseen dentro del cantón Quito, así como sus oportunidades y faltas, analizando que la mayoría posee una realidad social precaria, careciendo de muchos insumos como buena alimentación, buena vivienda, entre otras. Necesarias, para lograr un desarrollo integral educativo generador de talento y riqueza. El objetivo final será empatar el programa “saber emprender” con el proceso educativo que la organización Ensen Ecuador posee, probándolo así en las distintas unidades educativas donde la organización está presente.

### **3.1 FUNDAMENTACION**

La fundamentación de un programa no es sino la explicación y el por qué nace la necesidad de llevar a cabo todas aquellas actividades inmersas en el proyecto en cuestión. Una buena fundamentación significa un buen comienzo del proyecto, por esto de ser necesario se deberá añadir antecedentes, problemas, temas sociales, culturales los cuales vayan a ser beneficiados con la realización del programa.

El programa “Saber Emprender” nace por la necesidad de cambiar la realidad social de las parroquias rurales y reactivar la economía de la población del Cantón Quito. El principal problema se crea a partir de la falta de conocimiento de las personas junto a un cumulo de factores que limita el trabajo productivo y la creación de nuevos negocios. Sea por miedo, falta de inversión, talento humano, el principal limitante es el famoso “know how”, el saber hacer determinada cosa o actividad, la cual carece la mayoría de personas debido a la falta de instrucción de programas sólidos y capacitaciones constantes que potencien una cultura de negocios. Conjuntamente con la falta de continuidad de su formación académica, llegando a tener la misma profesión que sus antecesores, en su mayoría como ya se había explicado antes son actividades agrarias, ganaderas, madereras, metalúrgicas, entre otras. Según datos estadísticos del 95% de niños y jóvenes que asisten a su respectiva escuela o colegio menos del 10% se matricula en la universidad. Este fenómeno nace la mayoría de veces por las altas pensiones que no pueden pagar en las universidades privadas y por la imposibilidad de entrar a una universidad pública por un bajo puntaje en el examen que realiza el SEACES.

Como pudimos analizar en el segundo capítulo, en el estudio de campo donde se visitó algunas unidades educativas rurales, la creación de la nueva materia llamada “Emprendimiento y Gestión” obligada a dictar desde el anterior año en todos los colegios, fue una gran iniciativa por parte del ministerio de educación para motivar a los niños y jóvenes a crear su propio negocio, no obstante la materia al ser instaurada de manera rápida y obligatoria careció de buena práctica y mejores lineamientos los cuales fueron explicados en el segundo capítulo. El programa “Saber Emprender” quiere acortar esa brecha que debe esperar el estudiante para aprender y crear una cultura de emprendimiento potenciando las actividades que posee la Organización Enseña Ecuador dentro de las unidades educativas, proyectándolo a repotenciar las materias impartidas en todas las escuelas y colegios del Cantón Quito.

### 3.2 DISEÑO DEL MODELO

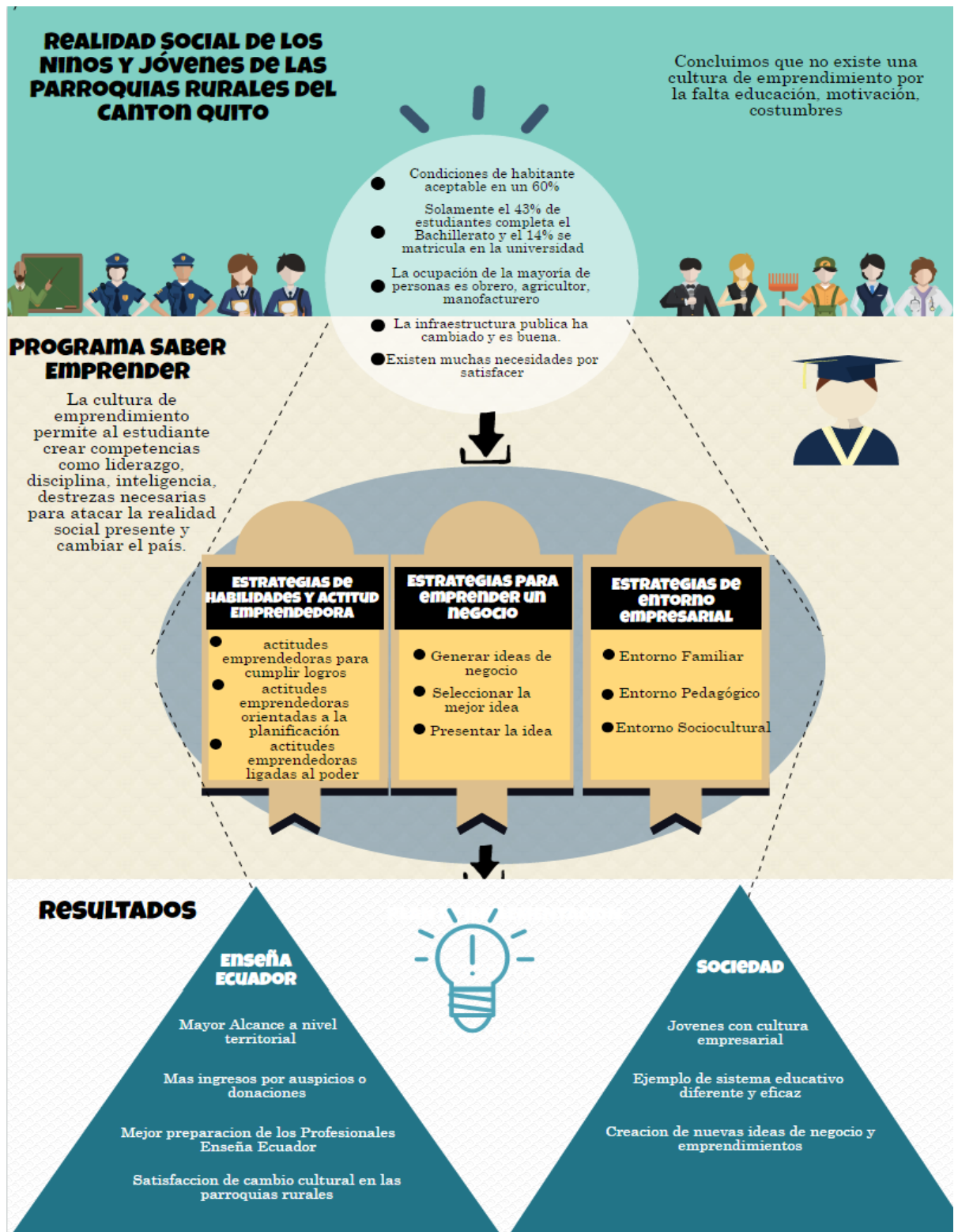


Grafico No 21 Diseño de Modelo “Saber Emprender”

Fuente: Autor

### **3.3 LOCALIZACION**

Generalmente el ámbito de localización se define como el lugar en donde se va a realizar el programa, sea un barrio, una ciudad, un pueblo, un establecimiento. Debemos situar el territorio que deseamos abarcar sea en un ámbito abierto o cerrado. El programa “Saber Emprender” se localizara en los diferentes establecimientos educativos particulares y fiscales del Cantón Quito donde están presentes el equipo de trabajo de la organización Enseña Ecuador.

### **3.4 DESTINATARIOS**

En esta parte se determina cual va a ser el beneficiario de programa, es decir a quien va dirigido, describiendo la población para afinar los objetivos que queremos conseguir en esas personas. Se recomienda siempre establecer un grupo de destinatarios en específico de una zona, departamento, provincia entre otras. Con el propósito de no abarcar más de lo posible, y así amenorar la carga operativa que esto significa para el proyecto en cuestión. El programa “Saber Emprender” tendrá como destinatarios a todos los niños y jóvenes de entre 6 a 17 años que residan en el Cantón Quito y asistan a todas las unidades educativas particulares y fiscales donde estén presentes el equipo de trabajo de la organización Enseña Ecuador.

### **3.5 OBJETIVOS GENERALES Y ESPECIFICOS**

Todos los programas deben tener una meta u objetivo el cual se deberá alcanzar para lograr el éxito en la implantación del mismo. Se distinguen dos tipos de objetivos, el

objetivo general, el cual se pretende conseguir a un largo o mediano plazo y es el propósito principal de la realización del proyecto en cuestión, y los objetivos específicos, los cuales deben evaluarse a un término más corto y se realizan con el propósito de brindar apoyo para alcanzar la meta principal. A continuación se detalla el objetivo principal y los objetivos específicos del programa “Saber Emprender”.

### **3.5.1 Objetivo General**

Realizar un manual de actividades para fomentar nuevas costumbres y crear una cultura empresarial que permita a los niños y jóvenes que estudian dentro del cantón Quito a cambiar su realidad social, motivándolos a seguir adquiriendo nuevos conocimientos y creando nuevos emprendimientos.

### **3.5.2 Objetivos Específicos**

- 1) Establecer y explicar todas aquellas costumbres que los niños y jóvenes deberían practicar para lograr tener un perfil emprendedor permitiéndoles cambiar su realidad social.
- 2) Explicar detalladamente todas aquellas actividades dentro del programa que se deberán practicar para que los niños y jóvenes logren tener nuevos conocimientos y crear más emprendimientos.
- 3) Detallar cual es el entorno que los niños y jóvenes conjuntamente con sus padres y profesores deberían tener para crear una cultura de creatividad e innovación.

### 3.6 ESTRATEGIAS Y ACTIVIDADES

Dentro de las estrategias y actividades que deberán ser llevadas a cabo para cumplir con la finalidad del proyecto, debemos detallar la metodología de cómo vamos a realizar el trabajo operativo. Detallando las funciones, los estudios previos, la fundamentación técnica, el marco teórico de nuestra investigación. Esta es sin duda la parte más importante del proyecto y se la debe explicar de la manera más detallada posible.

Miguel Angel Cornejo (2004) promotor de la “Cultura de la Excelencia” y autor de reconocidos libros dijo:

*Cambiar a las personas en su interior para convertirlas a su vez en Líderes capaces de llevar a cabo los cambios que la competitividad reclama a las organizaciones, basándose en cultivar valores de lealtad, creatividad, incondicionalidad.*

En este contexto las estrategias dentro del programa “saber emprender” deberán ir de la mano con el desarrollo personal a base de valores de creatividad, lealtad, disciplina y en lo profesional con desarrollo de habilidades directivas, gerenciales, innovadoras para la motivación de crear una nueva cultura de emprendimiento que logren practicar los niños y jóvenes de zonas rurales.

Las estrategias se publican en correspondencia a las actividades de la Organización Internacional del Trabajo en el marco del programa conjunto “Promoción del Empleo, el Emprendimiento de Jóvenes y Gestión de la Migración Laboral Internacional Juvenil” del Sistema de las Naciones Unidas en el Perú. Encabezado por Manuela

García Cochagne, Ministra de Trabajo y Promoción del Empleo en Perú, Quien en colaboración con otras personas realizaron un Manual en el país vecino con el nombre “Jóvenes Emprendedores Generan Ideas de Negocios”. Publicación que sirvió de guía para la elaboración de las diferentes actividades a realizarse. (García, 2009)

A continuación se detallan por grupos todas aquellas estrategias claves con sus respectivas actividades generadoras de valor

OBJETIVOS	ESTRATEGIA	METAS
Establecer y explicar todas aquellas costumbres que los niños y jóvenes deberían practicar para lograr tener un perfil emprendedor permitiéndoles cambiar su realidad social.	3.5.1 Estrategias de habilidades y Actitud Emprendedora	3.5.1.1 Desarrollo de actitudes emprendedoras para cumplir logros
		3.5.1.2 Desarrollo de actitudes emprendedoras que están orientadas a la capacidad de planificación
		3.5.1.3 Desarrollo de actitudes emprendedoras ligadas al poder o la necesidad de influir en otros
		3.5.1.4 Desarrollo de actitudes emprendedoras orientadas a fomentar la creatividad
2) Explicar detalladamente todas aquellas actividades dentro del programa que se deberán practicar para que los niños y jóvenes logren tener nuevos conocimientos y crear más emprendimientos.	3.5.2 Estrategias para emprender un negocio	3.5.2.1 Generar ideas de negocio
		3.5.2.2 Seleccionar la mejor idea
		3.5.2.3 Presentar la idea
3) Detallar cual es el entorno que los niños y jóvenes conjuntamente con sus padres y profesores deberían tener para crear una cultura de creatividad e innovación.	3.5.3 Estrategias de entorno empresarial	3.5.3.1 Entorno Familiar
		3.5.3.2 Entorno Pedagógico
		3.5.2.3 Entorno Sociocultural



Tabla No 11 Planificación de actividades

Fuente: Autor

### **3.6.1 Estrategias de Habilidades y Actitud Emprendedora**

De acuerdo con el sitio web Get 2 Grow, en el mundo existen poco menos de 500 millones de emprendedores y surgen alrededor de 100 millones de emprendimientos. En la actualidad ya no es suficiente una idea creativa o innovadora, tampoco de los contactos o partners que tengas. Para ser un emprendedor exitoso se debe practicar un estilo de vida diferente, adoptar ciertos hábitos que a la larga harán la diferencia.

Las estrategias de habilidades y actitudes emprendedoras son claves para alcanzar el primero objetivo específico el cual se refiere a establecer y explicar todas aquellas costumbres que los niños y jóvenes deberían practicar para lograr tener un perfil emprendedor permitiéndoles cambiar su realidad social. Crear los hábitos correctos es crítico para tener éxito como emprendedor. De hecho, el 40 por ciento de nuestro comportamiento diario es el resultado de nuestros hábitos de acuerdo a investigadores de la Universidad de Duke. Este ámbito de acción se desarrolla como un manual que los estudiantes deberán practicar individualmente en sus hogares con el objetivo de formarse con habilidades emprendedoras, así como generar y estructurar sus ideas de negocio con el fin de seleccionar la mejor y más viable.

Dentro de las estrategias existen algunas metas, las cuales se requieren cumplir para que el sistema se aplique eficazmente, cada meta tiene detallada la habilidad

y las costumbres que los niños y jóvenes estudiantes deberán practicar, muchas de las cuales fueron sacados de los extractos de opinión de algunos promotores de emprendimiento y fundadores de empresas. Como por ejemplo el fundador Phil Dumontet de Dashed, la co-fundadora Danielle Fong de “Lightsail Energy”. El co-fundador Patrick Ambron de Brandyourself. El fundador Jonathon Nostrant de Ivey. Andrei Kolodovski, autodenominado emprendedor serial y ampliamente reconocido en Silicon Valley.

La primera es el desarrollo de actitudes emprendedoras para cumplir logros, la cual quiere generar una cultura de cumplimiento de objetivos, debido a veces a la mediocridad de la gente que deja las cosas a medias, también desarrolla nuevos cambios realizando actividades de manera diferente.

La segunda es el desarrollo de actitudes emprendedoras que están orientadas a la capacidad de planificación, la cual quiere fomentar el espíritu emprendedor conjuntamente con un plan de acción, sistemático que permita regular toda esa rama de ideas que los niños y jóvenes tienen.

La tercera es el desarrollo de actitudes emprendedoras ligadas al poder o la necesidad de influir en otros, la cual quiere generar redes de apoyo, así como una motivación y confianza que permita dar el primer paso para generar nuevos emprendimientos, pretendiendo quitar el miedo de hacerlo. Y finalmente la cuarta que es el desarrollo de actitudes emprendedoras orientadas a fomentar la creatividad, la cual quiere probar nuevas cosas y hacerlas diferente, de manera creativa y flexible.

## 3.6.

## 1.1

**Desarrollo  
de  
actitudes  
emprended  
oras para  
cumplir  
logros**

HABILIDADES	COSTUMBRES
Búsqueda constante de nuevas oportunidades	<b>Estar siempre alerta.-</b> Detectar nuevas tendencias en tu colegio, ciudad, sector, país. Por lo general cada semana hay algo nuevo
	<b>Encontrar la necesidad.-</b> Caminar cada fin de semana entre una a dos horas llevando un cuaderno para pensar y anotar las ideas de negocio que la gente necesita
	<b>Reflexionar preguntas abiertas.-</b> Hacer y contestar preguntas abiertas sin miedo a equivocarse puede crear una idea novedosa que podría funcionar
Compromiso con las actividades que realizas	<b>Planificar, Ejecutar, Evaluar.-</b> Cuando se tenga que realizar alguna actividad, se debiera hacer el plan, después hacerlo de la mejor manera y finalmente revisarlo 2 veces antes de entregarlo
	<b>Encontrar un balance.-</b> Piensa y sueña con salir adelante en los estudios, trabajo, negocio, así como estar bien con la familia, amigos, en todo aquello que pones empeño
	<b>Mide tu esfuerzo.-</b> Evalúa tu valor en las tareas, trabajo realizado, y piensa en si podías esforzarte más realizando una lista de fortalezas y debilidades
Persistencia y capacidad para enfrentar problemas	<b>No redirse.-</b> Comprometerse a terminar al 100% todas las acciones necesarias para cumplir con una tarea o trabajo en específico
	<b>Motivación y energía.-</b> Persiste por lograr tus objetivos pensando en el tiempo y dinero gastado en hacer todo, más el esfuerzo de la familia y terceros que te ayudan
	<b>Adaptarse.-</b> Adaptar el comportamiento acorde a la situación, sea nueva cuando pases de curso o año, conseguir los mismos objetivos o más.
Exigir eficiencia y calidad	<b>Buenas decisiones.-</b> Tomar buenas decisiones es una característica que se debe convertir en hábito, desde escoger la ruta más rápida al colegio, hasta escoger productos similares al mejor precio. Así se mejora la calidad del tiempo y dinero invertido.
	<b>Ten un sentido de urgencia.-</b> Desarrollar alguna tarea lo mejor y más rápido que se pueda enfocándose en los detalles más grandes
	<b>Cambiar Hábitos.-</b> Preguntarse si ¿Lo que estoy haciendo me está ayudando a cumplir mis metas? Es fácil distraerte con tareas que no son importantes y no generan calidad.
Evaluar riesgos	<b>Toma riesgos calculados.-</b> "El que no arriesga no gana" es una expresión clásica de emprendedores, hay que tomar siempre riesgos pero moderadamente
	<b>Probabilidades.-</b> Analiza siempre los números y las probabilidades antes de tomar determinada acción, recuerda experiencias pasadas.
	<b>Analiza las opciones.-</b> Encuentra las oportunidades y amenazas antes de elegir una opción, desde cuando cruzar la calle hasta elegir a qué universidad vas a estudiar.

Ta  
bla  
No  
12  
De  
sarroll  
o de  
acti  
tudes  
em  
pre  
nde

doras para cumplir logros

Fuente: Autor

### 3.6.1.2 Desarrollo de actitudes emprendedoras orientadas a la planificación

HABILIDADES	COSTUMBRES
Planificación sistemática	<b>Crear un horario organizado.</b> - Escribir las actividades que se hace dentro y fuera del colegio en una agenda y darse tiempo para todo, es la clave de maximizar la cantidad de trabajo que se puede hacer en un día
	<b>Prioridades.</b> - Existen muchos pendientes dentro del día, el tema esta en apartar el tiempo para dedicarse a las prioridades, ponderar las actividades y hacer las mas importantes
	<b>Haz listas.</b> - A penas se llegue a la casa despues del colegio realizar una lista de las actividades logradas en el día y cosas por hacer, existen algunas aplicaciones descargables en los smartphones que permiten hacer esto.
Búsqueda de información	<b>Sigue aprendiendo.</b> - Mantenerse siempre al día en el ambito o entorno cambiante es calve para obtener buenos resultados, seguir aprendiendo de tu negocio sin descuidar tu tiempo con familia, amigos, entre otros.
	<b>Investigar.</b> - Leer en periodicos, redes sociales, internet de eventos, meetings, ferias de empendimientos. Actualmente los colegios son participantes
Fijación de meta	<b>Ganar dinero.</b> - Para ganar dinero se requiere de inversion, propia o de extranos, sera una de las metas mas importantes para generar bienes. Se debe ahorrar por lo menos la mitad del poco dinero que se maneja para en el largo plazo gastar dinero para ganar dinero.
	<b>Metas especificas.</b> - Ponte 3 metas en especifico semanal y mensual e ignora todo lo demas, el exito es no hacer todo al mismo tiempo, y si algo sale mal arreglarlo en el corto plazo

Tabla No 13 Desarrollo de actitudes emprendedoras orientadas a la planificación  
Fuente: Autor

### 3.6.1.3 Desarrollo de actitudes emprendedoras ligadas al poder o la

n

HABILIDADES	COSTUMBRES
Capacidad para persuadir y generar redes de apoyo	<b>Honestidad.-</b> Examinar tu forma de ser y tu humildad, las personas con las que debes asociarte deberán tener los mismos valores y principios.
	<b>Equipo de trabajo.-</b> Buscar asociarte con personas que llenen los huecos perfectamente, que sean personas excelentes en lo que hacen o al menos les guste, personas que cumplan objetivos y agreguen valor a tu trabajo.
	<b>Servir a los demás.-</b> Hacer el servicio una de las prioridades para mejorar la relación con los demás, ayudar, ser cortez y apasible.
Autoconfianza	<b>Retroalimentación.-</b> Cada noche antes de dormir, preguntarse si las acciones que realizas dentro y fuera del colegio están alineadas con tus metas o prioridades
	<b>Buena alimentación.-</b> Beber agua, comer a una misma hora, y hacer ejercicio son hábitos que te ayudan a fortalecer tu cuerpo y tener más energía en el día
	<b>Ducha caliente y fría.-</b> Para tener más energía y claridad para pensar comienza con el hábito de bañarte normalmente y luego pon agua fría y caliente por 30 segundos cada uno

d

e influir en otros

Tabla No 14 Desarrollo de actitudes emprendedoras orientadas a influir en otros

Fuente: Autor

### 3.6.1.4 Desarrollo de actitudes emprendedoras orientadas a fomentar la

c

HABILIDADES	COSTUMBRES
Creativo	<b>Mapas Mentales.-</b> Poner en un lienzo o papel cuantas ideas se les ocurra, conectando a una idea principal que será general y punto de partida
	<b>Filtrar ideas.-</b> Preguntarse si todas las ideas que pensaron son ejecutables y darían el resultado que se quiere
	<b>Enfocarse.-</b> Pensar que la creatividad no es crear algo loco o nunca antes visto, si no algo útil, mejorable, algo grande que sea sencillo
Innovador	<b>Ser realista positivo.-</b> Ser innovador es ser diferente a la gente normal, pues el positivismo que es una habilidad que pocos poseen, levantarte diciendo que va a ser un buen día, hara que tengas éxito.
	<b>Preguntarse.-</b> Que innovar?, Porque hacerlo?, Que cambiar?, Como lo haremos?
	<b>Identificar soluciones.-</b> Buscar que tu idea pase por todos los problemas que vendrán hasta convertirse en un startup, supera tus miedos y conviértelos en fortalezas

## vidad

Tabla No 15 Actitudes emprendedoras orientadas a fomentar creatividad  
Fuente: Autor

### 3.6.2 Estrategias para emprender un negocio

Para empezar a desarrollar las estrategias primero se debe analizar cuál es el significado de emprendimiento y cuáles son los principales factores claves para impulsar el proyecto y poder salir adelante con la idea de negocio. Para esto se analizaría el proceso social ligado a temas de emprendimiento e innovación las cuales en los países europeos, principalmente en España, son doctrinas que empezaron hace muchos años atrás y han venido evolucionando en los últimos años tanto por necesidad debido a la crisis económica y desempleo como por iniciativa propia. Ahora se han creado varias comisiones y asociaciones promotoras e incubadoras de startups en toda Europa.

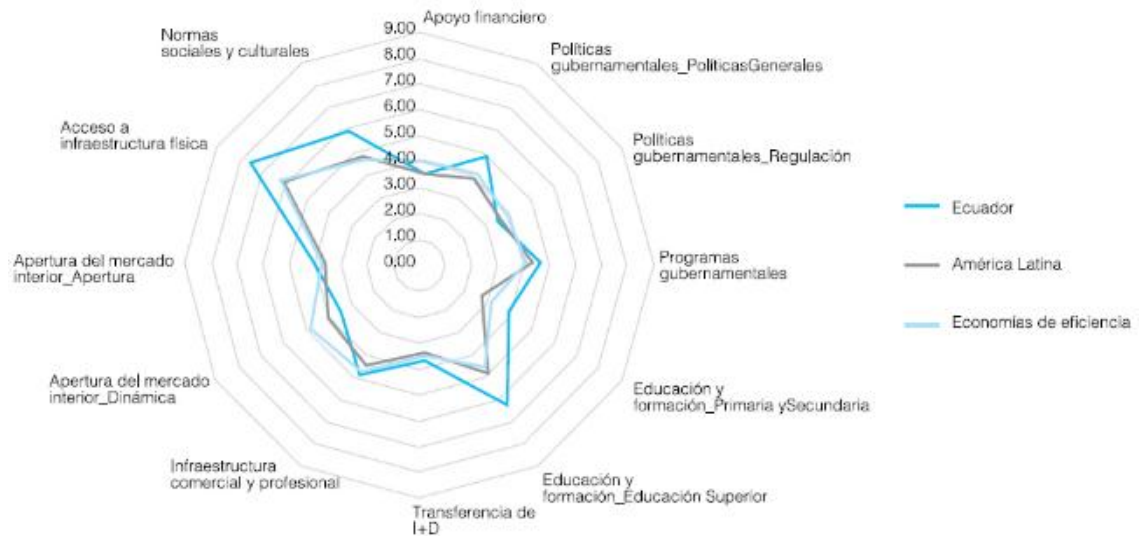
La comisión Europea en el año 2003, elaboro el libro verde del espíritu empresarial (Comision Europea, 2003), en el que se define el emprendimiento como;

*“La actitud y el proceso de crear una actividad económica combinando la asunción de riesgos, la creatividad y la innovación con una gestión sólida, en una organización nueva o en una ya existente”*

En el Ecuador este fenómeno ha venido creciendo desde el año 2012, El índice que mide la actividad emprendedora es el TEA (actividad emprendedora temprana), en el 2015 Ecuador obtuvo uno de los índices más elevados de la región llegando al 33,6%. El informe señala que, de este porcentaje, 1 de cada 3 ecuatorianos adultos había realizado gestiones para crear un negocio o era dueño de uno, con un mínimo de 42 meses de antigüedad. También es importante destacar que el 8% de los negocios nacientes fueron empezados por personas dueñas de un negocio nuevo y un 10% por dueños de negocios establecidos. Además, el 23.1% de los adultos afirmaron haber emprendido aprovechando una oportunidad, mientras el 10.3% lo hicieron por necesidad. Según el global Entrepreneurship Monitor (GEM,2015).

Los factores externos, que no desarrolla el estudiantes, necesarios para desarrollar e incentivar nuevos emprendimientos se clasifican de manera diferente dependiendo del modelo del negocio, la ubicación, necesidades, entre otros. A continuación en el grafico No 19 se puede ver aquellos componentes, los cuales hacen más viable la creación de nuevos negocios y la comparación del Ecuador con la región y las economías eficientes.

### Comparación del entorno emprendedor entre Ecuador, países de América Latina y economías de eficiencia



P  
onentes del entorno emprendedor  
Fuente: El telégrafo

Después de analizar el gráfico podemos concluir que en el país es viable el desarrollo emprendedor, por poseer la mayoría de componentes necesarios para empezar un nuevo negocio. Es por esto que las personas están motivadas sea por necesidad o superación personal a emprender. Sin embargo por políticas gubernamentales, por regulación, el índice baja, además esto tiene como consecuencia que la apertura a los demás mercados nacionales e internacionales baje. La conclusión final sería que las estrategias externas para emprender un negocio son oportunidades por la necesidad o superación personal de la gente, los programas gubernamentales, la infraestructura física, las normas sociales las cuales motivan al emprendedor. Sin embargo son amenazas la falta de apoyo financiero, la apertura a nuevos mercados, la transferencia de investigación y desarrollo, y la carga burocrática y política.



Las estrategias para emprender un negocio son claves para alcanzar el segundo objetivo específico, el cual se refiere a explicar detalladamente todas aquellas actividades dentro del programa que conjuntamente con las costumbres y habilidades detalladas anteriormente deberán ser practicadas por los niños y jóvenes para lograr tener nuevos conocimientos y crear más emprendimientos.

### **3.6.2.1 Generar ideas de negocio**

El objetivo principal cuando se requiere generar nuevas ideas de negocio, es de descubrir la mayor cantidad de oportunidades. Es por esto que se debe despejar la mente, y pensar en alguna actividad de interés propio, las buenas ideas pueden tener orígenes bien extraños, dependiendo de muchos factores. La recomendación sería anotar todo lo pensado o hablado para no olvidarse realizando una lista de todo lo ocurrido. A continuación se detallan en la tabla No 16 las actividades que los niños y jóvenes deberán realizar conjuntamente con sus respectivos pasos para generar nuevas ideas de negocio. Con estas actividades se requiere generar la costumbre de estar siempre pendiente de cuáles son las ideas de negocio que hacen falta en tu ciudad, parroquia, barrio, así como día a día recopilar información que permita escoger la mejor idea de negocio para desarrollarla.

ACTIVIDADES	PASOS
<b>Pensamiento creativo: Luvia de ideas</b>	1. La lluvia de ideas es una actividad que abre tu mente. Se empieza con una palabra y se escribe todo lo relacionado con ella.
	2. Continuar anotando todo lo que se piensa, recordando necesidades pasadas, aunque fuera extraño o fuera de lo comun
	3. Mostrar la lista por lo menos a tres personas con experiencia, puede ser un profesor, miembro de la familia, estudiante de tercer o cuarto nivel
	4. Revisar cada una de las palabras que se ha escrito. Preguntarse, anadirias o eliminarias algo?, Tienes mas ideas?, Te imaginas realizando alguna de esas ideas?
	5. Tomar todas las recomendaciones y elaborar una nueva lista final con las mejores ideas o las que son de mas agrado. Siempre es mas facil hacer algo que te gusta.
<b>Fuente de Ideas: Conocer tu ciudad</b>	1. Mirar a tu alrededor, en tu provincia, ciudad o barrio y averiguar que negocios son estables y funcionan.
	2. Observar si existen algunos vacios en el mercado, cerca del perimetro, en el diferentes areas, industrial, comercial, mercados o servicios.
	3. Revisar documentacion, en la camara de comercio o en el INEN, existen datos de cuantas empresas y que actividad realizan. Analizar el sector que menos tenga
	4. Observar la rutina de las personas, donde hacen sus compras?, cada cuanto?, es decir analizar la demanda y mirar si hay necesidades que deben ser cubiertas
<b>Investigando el entorno</b>	1. Identificar si los insumos necesarios para la creacion del negocio existen en tu localidad
	2. Encontrar la fuerza laboral o colaboradores que tengan habilidades afines a tu idea dentro de tu localidad
	3. Ver las instituciones, industrias, plazas comerciales, personas que puedan necesitar algun servicio o producto dentro de tu localidad
	4. Mirar si se puede confeccionar algunos bienes para sustituir importaciones
	5. Revisar en revistas las tendencias y negocios de otros lugares que podrian funcionar en tu localidad
	6. Visitar ferias comerciales y exhibiciones para conocer los productos mas comprados, otras innovaciones, etc.

Tabla No 16 Generador de nuevas ideas de negocio

Fuente: Autor

### 3.6.2.2 Seleccionar la mejor idea

La próxima meta es seleccionar la mejor idea de negocio, el éxito de un negocio radica en la selección de la idea apropiada, con seguridad luego de haber aplicado las herramientas para la generación de nuevas ideas se tendrá un listado amplio de ideas para emprender. En este punto se estudiara y analizara toda la información referente a la idea de negocio, realizando preguntas, entrevistas, encuestas, incrementando la base de datos que se posee con el propósito de escoger a la final la mejor idea de

negocio, la cual tenga más apertura en el mercado, que no tenga competencia fuerte, la de menor inversión. La mejor decisión se toma aclarando aquellos factores críticos los cuales aparecen en el entorno y en las herramientas o medios que emprendedor tiene para empezar. A continuación se describirán los pasos que se deberá seguir para estar seguro y seleccionar la mejor idea de negocio.

### **Paso1. Realizar un cuestionario con preguntas abiertas y cerradas**

Para empezar a completar este paso, se deberá revisarla lista de todas las ideas se deberá escoger 6 de ellas, las que se considere más importante y factibles hacer. Después se deberá pensar en preguntas claves, cerradas y abiertas, que ayuden a definir qué proyecto es más fácil realizar las cuales deberán ser respondidas por cada una de las seis ideas escogidas. Las preguntas tienen el objetivo de aclarar aquellas dudas que normalmente frenan a los emprendedores a crear negocios. A continuación se enlistara algunas.

### **Preguntas Abiertas**

**Idea:**

¿Qué necesidad de tus clientes atenderás?

¿Qué producto o servicio venderás?

¿A quién le venderás?

¿Cómo venderás tus productos o servicios?

¿Cómo te beneficiará a ti o tus socios?

Tabla No 17 Preguntas abiertas

Fuente: (Ministerio de trabajo y promocion de empleo , 2009)

### **Preguntas Cerradas**

<b>Idea de negocio:</b>			
<b>Pregunta</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Observaciones</b>
Conoces los productos o servicios relativos a este negocio?			
Tienes experiencias que puedan ayudarte a poner en marcha este negocio?			
¿Tienes contactos para lograr posicionar el negocio en el mercado?			
¿Tienes información acerca de si habrá suficientes clientes?			
¿Conoces los productos y/o servicios relativos a este negocio?			
¿Tienes información acerca de cuánto está dispuesta la clientela a pagar por los productos o servicios? ¿Cuánto?			
¿Será éste el único negocio de su tipo en la localidad, territorio, país?			
¿Piensas que el negocio será rentable?			
¿Necesita este negocio equipo, local, personal calificado?			
¿Necesitas financiamiento para comprar lo que se requiere?			
¿De dónde obtendrás los recursos que se necesitan para iniciar el negocio?			
¿Puedes imaginarte a ti mismo operando el negocio dentro de 10 años?			
¿Este negocio se adapta a tus características y habilidades personales o de grupo?			

Tabla No 18 Preguntas Cerradas

Fuente: (Ministerio de trabajo y promocion de empleo , 2009)

**Paso2. Sondeo Básico con informantes clave**

Después de haber aclarado algunas dudas respecto a la información inconclusa, y aquellos datos que no quedaron claros para escoger la idea de negocio, el segundo paso es conversar con las personas, con potenciales clientes, proveedores, grupos de interés con el objetivo de informarse más acerca del negocio en cuestión, posibles problemas, antecedentes y futuras relaciones.

Lo primero a realizar en este paso sería organizar el plan de recojo de información, donde se debería averiguar lo que se necesita, quien o quienes son las personas encargadas con las que debo hablar y cuáles son las preguntas claves que puedo hacer.

Lo segundo será conversar con las personas y entrevistarlas informalmente para tener el mejor resultado. Para desarrollar la entrevista de la mejor forma se puede seguir la guía que se detalla en la tabla 19

<b>DESARROLLANDO ENTREVISTAS</b>
----------------------------------

Introducción	Describir con fluidez y confianza de forma positiva porque piensas que tu producto o servicio se venderá o captará la atención de las personas
Personas	Definir quiénes van a ser las personas a entrevistar, que piensas que van a comprar tu producto o servicio y donde los puedes ubicar
Preguntas	<p>Elaborar una lista de posibles preguntas a formular, a continuación algunas sugerencias:</p> <p>Clientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Dónde acostumbra usted comprar este producto o servicio?</li> <li>• ¿Con qué frecuencia lo compra?</li> <li>• ¿Qué precio acostumbra pagar?</li> <li>• ¿Qué opinión tiene de la calidad del producto o servicio adquirido?</li> <li>• ¿Conoce usted a alguien más que esté proyectando producir u ofrecer este producto o servicio?</li> </ul> <p>Proveedores:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Con qué facilidad podría obtener estos productos?</li> <li>• ¿Cuáles son sus precios?</li> <li>• ¿Qué clase de servicio, almacenaje o embalaje se necesita?</li> <li>• ¿Cuán confiable sería el abastecimiento?</li> <li>• ¿Qué tendencias anticipa usted?</li> <li>• ¿Qué otro producto adicional piensa usted que le gustaría comprar a la gente?</li> </ul>
Preguntas	<p>Informantes claves:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cómo ayudará este negocio a las personas?</li> <li>• ¿Piensa usted que este es un negocio que podría crecer con el tiempo?</li> <li>• ¿Cuáles son las tendencias?</li> <li>• ¿Qué otra cosa adicional piensa usted que le gustaría comprar a la gente?</li> <li>• ¿Qué otro producto adicional piensa usted que le gustaría comprar a la gente?</li> </ul> <p>Emprendimientos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Estaría dispuesto a comprarlo?</li> <li>• ¿Con qué frecuencia?</li> <li>• ¿Cuánto está dispuesto a pagar por el producto?</li> </ul>

Tabla No 19 Desarrollando entrevistas

Fuente: (Ministerio de trabajo y promoción de empleo , 2009)

**Paso3. Análisis FODA**

El análisis FODA es un método muy utilizado en la gerencia de empresas, dentro de la planificación estratégica ya que te da la facilidad de decidir cuáles son las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas de la organización. Identificando posibles ventajas y problemas que se le pueda presentar a la idea de negocio.

Las oportunidades y amenazas son externas al negocio, mientras tanto las fortalezas y debilidades son internas. Este paso es el último que se deberá aplicar para escoger la mejor idea del negocio, después de haber analizado detalladamente el FODA de todas las ideas, conjuntamente con las entrevistas, y las preguntas cerradas y abiertas, se podrá tener claro el panorama en general para tomar la decisión. A continuación en la tabla 20 se puede observar la forma en la que debe ser desarrollada la matriz FODA.

Idea de	Fortalezas	Debilidades
---------	------------	-------------



<b>Negocio:</b>	<p>Son factores positivos que te dan una ventaja competitiva</p> <p>¿Qué tiene mi idea que las demás empresas no ofrecen (precio, calidad, insumos, crédito)?</p> <p>EJM: Un diseño innovador, Atención rápida, mejor precio, La habilidad necesaria.</p>	<p>Son factores en específico en los cuales la idea no es tan buena</p> <p>¿Qué le falta a mi idea que las demás empresas si ofrecen (precio, calidad, insumos, crédito)?</p> <p>EJM: Producto de menor calidad, precio no competitivos, poca experiencia.</p>
	<p><b>Oportunidades</b></p> <p>Son aspectos positivos del entorno que te ayudan a superar a la competencia</p> <p>¿Qué está ocurriendo en el entorno de mi idea que es favorable?</p> <p>EJM: El lanzamiento de un programa de microcrédito para apoyar a emprendedores</p>	<p><b>Amenazas</b></p> <p>Son eventos negativos del entorno que pueden afectar a tu idea</p> <p>¿Qué está ocurriendo en el entorno de mi idea que afecta negativamente?</p> <p>EJM: Una política que incremente el impuesto a la renta</p>

Tabla No 20 FODA

Fuente: Autor

### 3.6.2.3 Presentar la idea

Finalmente las estrategias para generar una idea de negocio o emprendimiento terminan cuando se tiene claro que hacer y por dónde empezar. Con todas las herramientas estudiadas previamente ayudan a preparar el inicio del negocio. El próximo paso será elaborar el plan de negocio, es decir cómo se va a proceder a trasladar todo lo que se pensó a la realidad. A continuación en la tabla 21 se detallara como es la mejor manera de presentar tu idea de negocio

<b>PRESENTANDO MI IDEA DE NEGOCIO</b>	
Idea de Negocio:	
Tipo de Negocio:	Producción, comercio mayorista, comercio minorista, servicios
Nombre del Negocio:	
Productos o Servicios a dar:	
Potenciales Clientes:	
Necesidad de cliente satisfecha:	
Conocimiento, experiencia en el área	
Inversión necesaria:	Infraestructura, Equipos, Capital de Trabajo, Otros
Financiamiento:	Prestamos familiares, Ahorro personal, Institución Financiera, Otros
Precio de mi producto o servicio:	
Ubicación del negocio:	
Principales competidores:	Producto o servicio
Promoción de los productos o servicios:	Canales, media pack

Tabla No 21 PRESENTANDO MI IDEA DE NEGOCIO

Fuente: (Ministerio de trabajo y promocion de empleo , 2009)

### 3.6.3 Estrategias de entorno empresarial

Para que el fomento de una cultura emprendedora se complete y sea exitoso se debe crear un ambiente o entorno adecuado para que aquellos niños y jóvenes los cuales practiquen aquellas actividades y costumbres de desarrollo, sigan el manual generador de nuevas ideas puedan practicar lo aprendido, además de tener una motivación extra. En este sentido las estrategias de entorno empresarial se deberán basar en tres pilares fundamentales, los cuales tendrán condiciones que favorezcan el fomento del espíritu emprendedor y la generación de riqueza desde temprana edad.

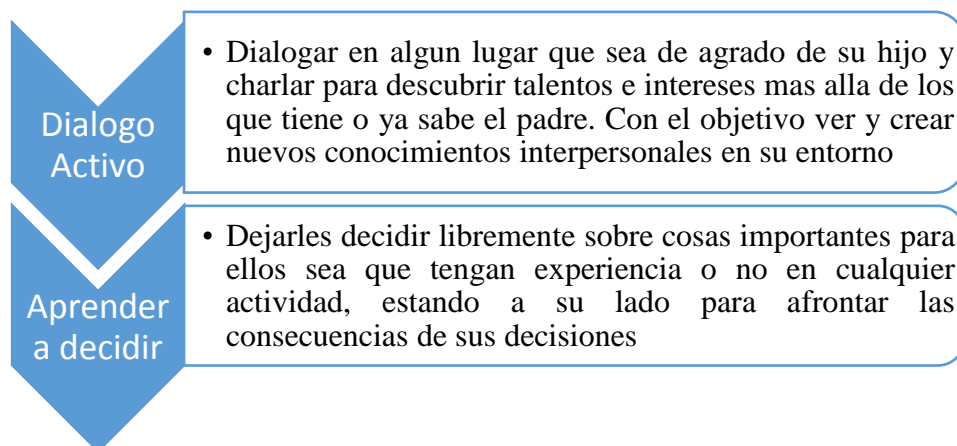
El primero es el entorno familiar, el más importante debido a la influencia de los familiares en el estudiante. La mayoría de estudios de psicólogos educacionales explican que la mayoría de jóvenes optan por seguir una carrera o profesión imitando a sus familiares. En consecuencia las estrategias dentro del entorno familiar, deberán dirigirse a ayudar a los papas a convertirse en precursores o motivadores de excelencia.

El entorno pedagógico, va dirigido a los educadores y profesionales que tienen la responsabilidad de formar e incentivar a los estudiantes afianzando el espíritu emprendedor con todas aquellas herramientas anteriormente indicadas, fomentando las habilidades y costumbres así como la generación de nuevas ideas y emprendimientos, siendo un docente facilitador. Este es el punto donde más se deberá trabajar, debido a que el docente será la persona encargada de motivar y desarrollar todo el modelo hacia los jóvenes y niños que estén educando.

Finalmente se habla de un entorno sociocultural. En este punto es donde entran las organizaciones sin fines de lucro, y programas de vinculación para generar un espacio donde la gente pueda practicar la materia del emprendimiento. “las iniciativas y programas en primaria era todavía escasos, y en muchos casos dependían de las actividades de organización como Junior Achievement-Young Enterprise (JA-YE) quien reúne a diferentes organizaciones sin ánimo de lucro de 37 países europeos. Con el propósito de ayudar a difundir una actitud empresarial entre los jóvenes estudiantes” (Yolanda, 2012).

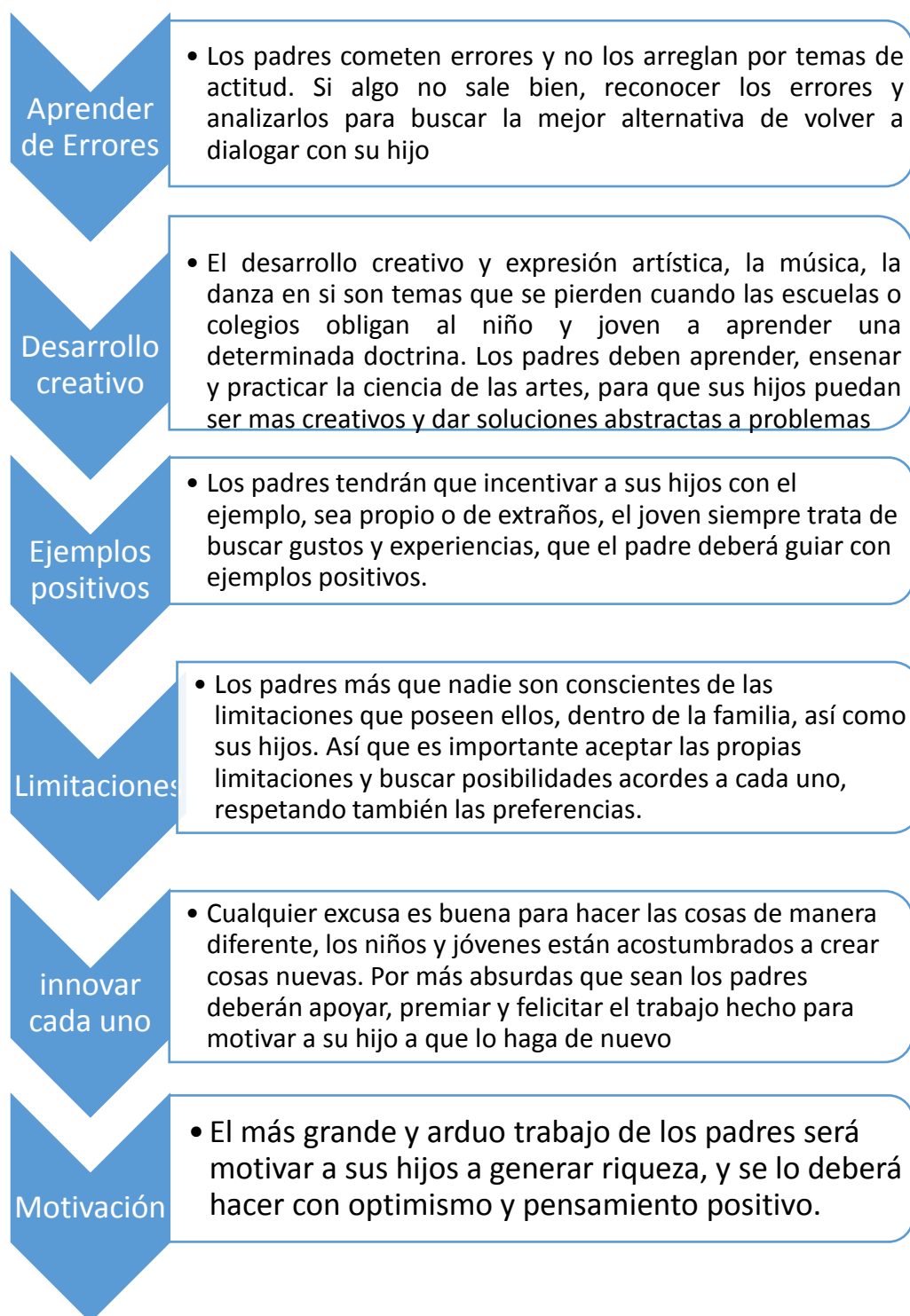
### 3.6.3.1 Entorno Familiar

Los padres deben ser un ejemplo para la juventud en general, no solo de sus hijos ya que los valores y costumbres se deben inculcar directamente e indirectamente, por ejemplo una familia tiene un hijo pequeño al cual directamente le transmite sus costumbres y conocimientos día a día, formando una persona con espíritu emprendedor, sin embargo cuando va a su escuela o colegio se encuentra con sus amigos estudiantes que tal vez no tenga su misma educación y no practique sus buenas costumbres para generar riqueza debido a su realidad familiar. Los padres de ese joven deberán indirectamente a través de su hijo formar un ambiente con los demás niños y jóvenes, en la medida de lo posible. No habrá mejor ejemplo que éste para despertar en los jóvenes el interés por descubrir sus talentos y por construir su futuro de forma activa. A continuación en el Grafico 19 se detallan algunas actividades que los padres pueden aplicar para fomentar el espíritu emprendedor dentro de sus hogares.



### Grafico 23 ENTORNO FAMILIAR

Fuente: Autor



### Grafico 23 ENTORNO FAMILIAR (CONTINUACION)

Fuente: Autor

### **3.6.3.2 Entorno Pedagógico**

Los profesores deben cumplir una función de docente facilitador, muchas veces los estudiantes ven al profesor como ley y orden, aprendiendo sistemáticamente todo lo dictado y expuesto por el profesor impidiendo la formación de nuevas ideas y de otras investigaciones que fomenten su espíritu emprendedor. La causa principal es la forma de proceder del docente quien en la mayoría de los casos se pone en una postura de dueño del aula convirtiéndose en directivo. El entorno pedagógico es la pieza clave para que el modelo funcione y como tal deberá cumplir un rol de facilitador, proporcionando apoyo y asesoramiento a los estudiantes para desarrollar libremente sus ideas corrigiendo errores, así como direccionándolos a tener una cultura empresarial. A continuación se detallaran en el Gráfico No 20 los principios generales y la metodología que deberá seguir el docente dentro del programa para poner en práctica el modelo “saber emprender” de la mejor manera.

La metodología de la guía del profesor se publican en correspondencia al marco del programa “Espíritu emprendedor; motor de futuro; guía del profesor” desarrollado por la dirección general de política de la pequeña y mediana empresa, en colaboración con la Secretaria General de

Educación y Formación Profesional de Madrid, el cual ha tenido gran éxito en el país ibérico. Publicación que sirvió de guía para la elaboración de las diferentes actividades a realizarse. (Secretaría General de Educación y Formación Profesional de Madrid., 2003)

<b>Funcion de Docente</b>	
Crear condiciones favorables	Convertir el aula en un centro de trabajo didáctico con buena infraestructura para que el alumno despliegue una actividad mental rica, donde pueda encontrar todas las herramientas necesarias a la mano. Que permita la adquisición de los conocimientos y experiencias necesarios para el desarrollo de un espíritu emprendedor.
Integrar y Globalizar el aprendizaje	Integrar el aprendizaje adquirido en las diferentes asignaturas del curriculum, relacionando las actividades del Modelo “Saber emprender” para globalizar el conocimiento y ampliar las opciones de generar un emprendimiento.
Canalizar el Aprendizaje	Canalizar el aprendizaje por los medios de comunicación y redes sociales, para mejorar la comunicación con el alumno
	Las tecnologías de la información y la comunicación son herramientas fundamentales para realizar tareas o resolver casos, fomenta la utilización de recursos modernos y vigentes.
	Utilizar las experiencias profesionales de su entorno familiar para conocer más al estudiante así como sus gustos o preferencias
	Orientar al alumno acerca de sus inquietudes hacia la vida laboral y mediante esa información canalizar las aptitudes que debería desarrollar y la vida profesional que debería llevar.
Facilitar la autonomía del alumno	Explicar la funcionalidad de las tareas
	Ampliar las posibilidades de elección
	Facilitar el conocimiento de las motivaciones propias
	Adaptar la intervención del profesor a las propuestas de los alumnos.
Enseñar a pensar	Secuenciar los procesos de aprendizaje, para que en cada actividad o tareas se tenga una guía de desarrollo eficaz. Primero: Identificar el problema. Segundo: Entender los procedimientos de análisis y de actuación. Tercero: Analizar y evaluar resultados.
Escuchar al alumno	Permitir que el alumno intervenga.
	Escucharle receptivamente.
	Hacerse eco de sus intervenciones.
	Profundizar en sus respuestas.
Posibilitar la participación	Generar el trabajo en equipo estableciendo las bases para que el desarrollo del proyecto se base en estrategias de cooperación. Promoviendo la solidaridad, respeto y tolerancia.
Modificar y ajustar	Evaluación de cada actividad, retroalimentando al alumno, haciéndolo pensar en que se equivoca y como solucionarlo

Tabla No 22 FUNCION DEL DOCENTE

Fuente: Autor

### **3.6.2.3 Entorno Sociocultural**

El entorno sociocultural puede ser explicado por el comportamiento necesario en una sociedad para poder tener una cultura de emprendimiento, donde existen varios actores dentro de un entorno nacional e internacional, debido a la globalización y el alcance de la información. Son diversas entidades que llevan a cabo este tipo de actuaciones, Como pueden ser diversas empresas, Organizaciones, asociaciones juveniles, cámaras de comercio, políticas gubernamentales, entre otros. Todos estos actores deberán tener la necesidad de crear planes y programas de emprendimiento para sensibilizar y promocionar la iniciativa entre los jóvenes y niños a emprender.

Un ejemplo es el proyecto “Una vuelta alrededor de las cámaras” que es un apoyo didáctico para el fomento de la cultura emprendedora, con ideas, sugerencias y recursos para la transmisión de información y experiencias dirigido a alumnos de ciclo inicial, bachillerato realizado por el Ministerio de educación en colaboración con las cámaras de comercio en el año 2010.



Los proyectos de sensibilización y vinculación deberán fusionarse con los proyectos estudiantiles, realizando ferias de emprendimiento, trabajando con las incubadoras dentro de la ciudad, talleres de concentración y capacitación de nuevas tendencias, en el ámbito universitario, realizar eventos para intercambiar ideas, experiencias, e información entre empresarios, demostración de casos de éxitos. Con la finalidad de conocer las debilidades y fortalezas de la región en el ámbito de emprendimiento, se evaluará todas aquellas acciones que el sector privado y público pudiera llevar a cabo para crear un entorno sociocultural apto para el emprendimiento.

### **3.7 TEMPORALIZACION**

Todos los programas deben tener un periodo de inicio y finalización, estableciendo un tiempo estimado para poder entregar el programa en cuestión. El periodo de tiempo deberá ser normalizado y medido para evaluar si los objetivos fueron cumplidos en el tiempo previsto. Se deberá también detallar un cronograma de actividades o metodología a realizarse durante el desarrollo del programa.

En el caso del programa “Saber emprender” el periodo de tiempo será variable, de corto a mediano plazo, por los horarios de cada institución educativa. Al encontrarse el modelo ligado al pensum de cada escuela o colegio, deberá depender del inicio y terminación de la asignatura correspondiente dentro del periodo lectivo. Se planifica, se instaure el modelo desde el primer día de clases y termine el último, así sucesivamente con los estudiantes que vayan tomando la asignatura de emprendimiento

correspondiente a cada institución educativa. La consecución de las actividades sin embargo se realizarán en un año calendario, por esto a continuación se analizará el

ACTIVIDADES	MESES																																
	Septiembre			Octubre			Noviembre			Diciembre			Enero			Febrero			Marzo			Abril			Mayo			Junio			Julio		
	SEMANAS																																
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
Presentacion y explicacion de syllabus																																	
Introduccion De la Asignatura																																	
Introduccion a las Habilidades y Actitud Emprendedora																																	
Desarrollo de actitudes emprendedoras para cumplir logros																																	
Desarrollo de actitudes emprendedoras que están orientadas a la capacidad de planificación																																	
Desarrollo de actitudes emprendedoras ligadas al poder o la necesidad de influir en otros																																	
Desarrollo de actitudes emprendedoras orientadas a fomentar la creatividad																																	
Introduccion a entorno empresarial																																	
Explicacion del Entorno Familiar emprendedor																																	
Explicacion del Entorno Socio-Cultural																																	
Introduccion de metodologia para emprender un negocio																																	
Generar ideas de negocio																																	
Seleccionar la mejor idea																																	
Presentar la idea																																	

cronograma de actividades que deberán realizar los futuros docentes transformadores

que requiere el sistema en el grafico No 20

Tabla No 23 Cronograma de metodología

Fuente: Autor

En el cronograma de actividades o metodología del programa podemos concluir que se trabajará por 10 meses, ajustando el tiempo al dispuesto por el ministerio de educación. Como se detalló previamente, las fechas pueden ser ajustables en cada unidad educativa dependiendo a su cronograma establecido, recordemos que existen días de feriado o vacaciones, los que tienden a holgar el desarrollo de las actividades. Sin embargo la metodología será la misma iniciando con una introducción de la asignatura

y explicación del syllabus, continuando con el desarrollo del programa de emprendimiento.

#### **4. PROPUESTA DE INCLUSION DEL MODELO**

Finalmente con todo lo previamente analizado dentro del primer, segundo y tercer capítulo, se requiere de un plan para incluir el modelo educativo “Saber Emprender” dentro de las actividades claves de la organización Enseña Ecuador, la cual proporcionará nuevos profesionales transformadores, que mediante una educación de calidad logre cambiar la realidad social de las parroquias rurales del Ecuador, conjuntamente con el crecimiento de la organización, llamando la atención de más auspiciantes y grupos de interés aumentando el alcance y nivel territorial.

El programa “Saber Emprender” se incluirá en el proceso de formación docente que posee la organización como una actividad complementaria para fortalecer el conocimiento de la persona en temas de emprendimiento, dándoles el material físico y digital el cual tendrán que seguir conjuntamente con los niños y jóvenes. El primer paso será explicar y capacitar a los tutores o promotores dentro de la organización de las actividades y estrategias que contempla el programa, una vez comprendido el tutor en su proceso de reclutamiento, selección, y capacitación de nuevos docentes enseñará el programa finalizando el curso y capacitación que hace la organización, motivándolos a desenvolverse de la mejor manera en el área de emprendimiento y gestión, nueva materia dentro de los colegios, la cual carece de buenos profesionales que guíen a los estudiantes y generen riqueza de

conocimiento. El tercer paso, una vez capacitado el profesional docente será evaluar su desempeño para finalmente asignarle un colegio donde deberá aplicar de la mejor manera el modelo.

#### **4.1 DEFINICIÓN**

El plan de implementación es un conjunto de acciones previamente planificadas, organizadas, integradas y sistematizadas que pudiera implementar a organización con el fin de producir cambios en los resultados de sus operaciones, mediante la dirección de algunas actividades, procedimientos y estándares de servicios. (Ministerio de Administracion Publica. RP, 2014).

En el caso de la propuesta de implementación del modelo dentro de la organización, todas las acciones necesarias para la buena inclusión del programa deberán ir con su debida especificación y panificación. Con el fin de proporcionar un cambio dentro de las aulas donde se insertara el modelo. El reto también está en enlazar y motivar a los futuros docentes en la etapa de entrenamiento para poder llevar a los niños y jóvenes el manual de emprendimiento haciéndolos trabajar de la mejor manera y aprendan eficazmente lo que se requiere dentro del programa.

#### **4.2 OBJETIVO**

El objetivo principal del plan es integrar el programa “Saber Emprender” dentro del modelo de negocio de la organización Enseña Ecuador para cambiar la realidad de los

niños y jóvenes de las parroquias rurales de Cantón Quito, incrementando el alcance de la organización a nivel territorial, consiguiendo el financiamiento de todas las operaciones a través de sponsors y donantes.

### **4.3 COMPONENTES**

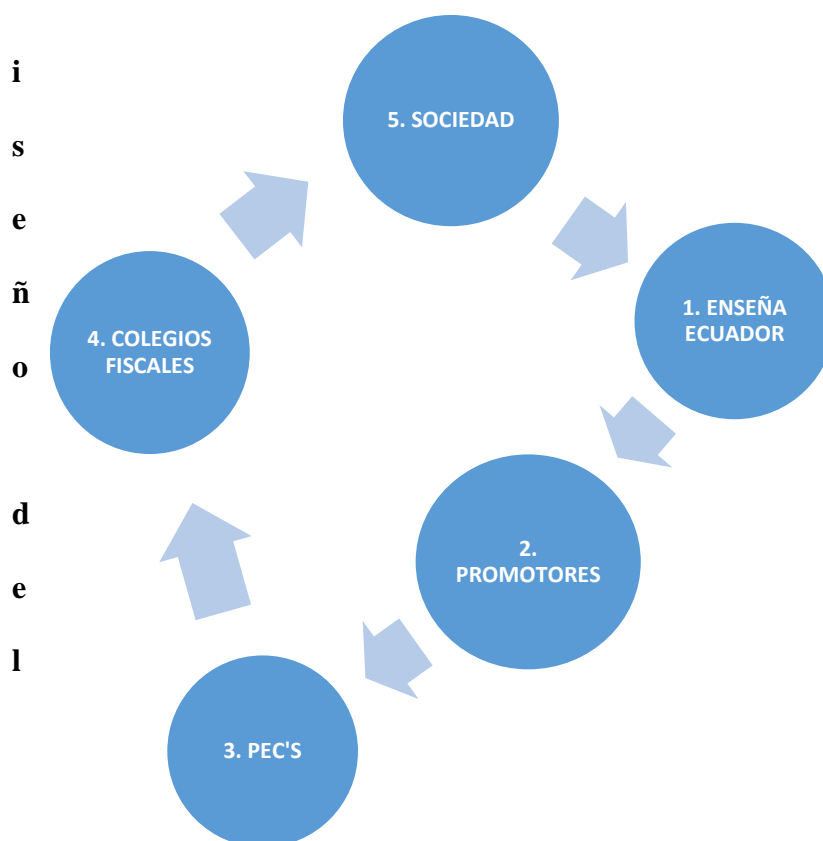
- Programa de emprendimiento: El modelo “Saber emprender” es un manual para niños y jóvenes que no son tan afines para el tema del emprendimiento, contiene todas las herramientas para generar nuevas ideas de negocio y evaluar cuál es la mejor.
- Realidad Social: Según datos estadísticos, sacados del último censo se revisó los factores claves para desarrollar una cultura empresarial dentro de las parroquias rurales del Cantón Quito son precarias, que no facilitan ni una buena educación, ni la generación de nuevas empresas.
- Modelo de negocio: Enseña Ecuador es una organización, la cual posee un sistema internacional de educación, llegando así a las zonas rurales del país, acortando la brecha generacional que existe en las aulas.
- Emprendimiento y Gestión: Es una materia dictada por ley en todos los colegios del país instaurada recientemente, con el objetivo que los niños y jóvenes vayan adquiriendo nuevas competencias para crear nuevos negocios.

- **Actividades:** Acciones que se llevan a cabo para elaborar el plan de implementación. Además de la comunicación y difusión que deben ser tan buenas como las acciones a realizar, trabajando junto a los encargados de difundir las actividades en el aula alcanzando excelentes resultados con los niños y jóvenes

#### 4.4 ELABORACION DEL PLAN DE IMPLEMENTACION

Se requiere un plan de implementación eficaz para poder en primer lugar llevar a cabo la inserción del programa de emprendimiento dentro de la organización Enseña Ecuador, consecuentemente a través de los profesionales, poder llegar a las escuelas y colegios y crear una cultura de emprendimiento con los niños y jóvenes. Un programa eficaz, se sustenta en un buen equipo de trabajo, los recursos necesarios, y la mejor capacitación o explicación del tema.

##### 4.4.1 D



### plan implementación

Grafico No 24 Plan de implementación

Fuente: Autor

Nuevos  
emprendimientos,  
más trabajo y  
productividad

#### 4.4.2 Estrategias y Actividades

El objetivo es aplicar el programa “saber emprender” en las escuelas y colegios del alcance de la organización Enseña Ecuador, por esto se deben desarrollar actividades que faciliten el entendimiento y comprensión tanto para los profesionales como para los estudiantes a los Profesionales Enseña Ecuador (PECS). Se enseñará el Modelo y se seleccionará a los promotores que en un futuro estarán a cargo de algún profesional. Se detallarán a continuación las actividades que en total son 4 explicadas como pasos, definiendo que:

#### Paso1. Insertar el Modelo en la organización Enseña Ecuador

El primer paso será insertar el programa “Saber Emprender” dentro del modelo de negocio de la organización Enseña Ecuador. Se compartirá la información del funcionamiento del programa, además de los objetivos, recursos necesarios, y la planificación de implementación a los directivos de la organización. El programa será complementario al modelo que maneja la empresa, creado internacionalmente asentado en el Ecuador, destinado a fortalecer el perfil del nuevo docente en liderazgo, pedagogía, entre otras actividades claves. Con el propósito de llegar a un acuerdo con lo próximo a

realizar. Se requerirá tener la misma visión y objetivos para insertar el modelo eficazmente.

Como pudimos analizar en el primer capítulo, para lograr una exitosa inclusión, se debe conocer bien el proceso de reclutamiento y creación de Profesionales Enseña Ecuador. El cual se detalla en el esquema número 2 “Actividades de la empresa” donde existen siete actividades claves, que siguen un proceso desde el reclutamiento hasta el alumni. En este primer paso se deberá enfocar en la tercera y cuarta actividad clave del modelo de negocio, las cuales son el pre-instituto e instituto de verano respectivamente. Ya que es ahí donde empieza el proceso de formación docente, donde reciben talleres y entrenamiento por parte de los tutores o promotores durante cuatro semanas.

El programa “Saber Emprender” para facilidad de aplicación, será complementario al existente, donde el pre- instituto será el mismo, ya que esto sirve para que el futuro profesional transformador se introduzca en el papel de docente independientemente que área escoja, recordemos que las personas que aplican y son seleccionadas no tienen experiencia en pedagogía, por esto la organización realiza talleres presenciales y a distancia con el objetivo de preparar al futuro docente transformador. Consecuentemente, después en el denominado instituto de verano, donde empieza el entrenamiento y enseñanza del modelo internacional que adopta la organización se clasificarán a las personas que deseen complementar su



formación en el área de emprendimiento dando paso a la capacitación y explicación del programa “Saber Emprender” por parte del tutor y como aplicarlo eficazmente dentro de las aulas.

## **Paso2. Seleccionar a los Promotores**

Los tutores o promotores son aquellas personas que ocupan cargos administrativos dentro de la organización, los cuales entienden el modelo de liderazgo con el que trabajan, conjuntamente con algunos Profesionales Enseña Ecuador quienes tienen un considerable periodo de tiempo dentro de la organización como docentes con experiencia dentro de las aulas y contacto con los estudiantes. Hay que recalcar que los promotores son la pieza clave del plan de implementación, ya que serán los responsables de por un lado captar el objetivo del programa de emprendimiento y por el otro capacitar a los futuros profesionales. Por esto a los promotores preseleccionados se les impartirá toda la información sobre el modelo, como si fuera un futuro PEC dándole la misma catedra, a excepción del tiempo, que será más extenso con el afán de perfeccionar el conocimiento, dirigiéndolos a convertirse en excelentes tutores.

El programa “Saber Emprender” requerirá de uno o dos promotores dentro de la organización que les interese el área del emprendimiento. En caso de no haber alguien dentro de la empresa, se deberá buscar alguna persona de afuera que con la debida aprobación de la organización le interese motivar y

capacitar contratándolo exclusivamente para ese fin. Una vez se tengan tentativamente las personas para el cargo, se explicará y presentará el modelo, así como los objetivos y estrategias del mismo durante las siguientes cuatro semanas.

En las 2 primeras semanas nos enfocaremos a desarrollar un promotor que se acople con el perfil que exige el manual de emprendimiento en su apartado denominado “Estrategias de Entorno empresarial” donde se detallan las tareas que debería hacer un docente facilitador, por ende lo que debería practicar y enseñar el promotor a los futuros profesionales transformadores.

La tercera semana se les explicaran “las estrategias para emprender un negocio”, cuál es su metodología y como funciona dentro del aula. Finalmente la última semana se explicará la fase uno de programa que son “las estrategias de actitud y habilidad emprendedora”, donde básicamente se motiva al estudiante a practicar algunas costumbres extracurriculares fomentando una cultura de emprendimiento. La persona que tenga las aptitudes y actitudes necesarias o más se acerque a las exigidas será el nuevo promotor del programa “Saber Emprender”.

### **Paso3. Activación de PECS**

La activación de los Profesionales Enseña Ecuador se trata en este tercer paso de enseñarles el modelo dentro del área de emprendimiento independientemente que sean nuevos reclutas o tengan un tiempo en el campo al igual que lo hicieron los tutores previamente en el paso dos, encargados de guiarles y capacitarles según el programa “Saber Emprender”. Recordemos que los PECS son personas recién graduadas que desean transformarse en docentes. Con este criterio podemos capacitar, motivar a todos con el afán de fortalecer su conocimiento dentro de las aulas. La activación de los PECS dentro del área de emprendimiento, atacará la principal necesidad que como vimos en el segundo capítulo es la falta de docentes con conocimiento y buena práctica para dictar la materia recién instaurada llamada “Emprendimiento y Gestión”.

El programa “Saber Emprender” requiere que los promotores después del pre instituto notifiquen a los futuros PECS acerca de la oportunidad que poseen de aprender un manual el cual facilite el trabajo dentro del aula. Se deberá empatar la actividad 4 de la organización denominada instituto de verano, con el paso 3, donde el promotor realizara la misma capacitación que se le realizó a él, el único cambio es el periodo de tiempo, ya que se les capacitaría durante las próximas 2 semanas después de terminado el instituto de verano. En la primera semana se desarrollará un Profesional que se acople con el perfil que exige el manual de emprendimiento en su apartado denominado “Estrategias de Entorno empresarial” donde se detallan las tareas que debería hacer un docente facilitador. Y en la segunda semana se les explicaran “las estrategias para emprender un negocio” conjuntamente

con “las estrategias de actitud y habilidad emprendedora”, explicando cuáles son los objetivos, la metodología y las actividades que deberán realizar con los estudiantes para que el programa funcione dentro del aula. La persona que tenga las aptitudes y actitudes necesarias o más se acerque a las exigidas será nuevo PEC del programa “Saber Emprender”, listo para dirigirse a un colegio.

#### **Paso4. Actividad dentro de Colegios**

Finalmente como último paso tenemos el seguimiento de los tutores dentro de los colegios durante las primeras 4 semanas, que significa básicamente el control y evaluación de la capacitación o activación del programa “Saber Emprender” en las aulas. Se evaluará al Profesional Enseña Ecuador para mirar su desenvolvimiento, sus fortalezas y debilidades en el campo e ir puliéndolas para alcanzar los objetivos planteados. En este punto el gran reto es empatar el programa con el cronograma de actividades planificadas por el colegio, así como el calendario del periodo académico, entre otras cosas que van por los lineamientos y políticas de cada institución. Sin embargo no será tan difícil debido a la adaptabilidad del mismo.

El programa “Saber Emprender” de esta manera se insertará dentro de los colegios rurales del Cantón Quito liderado por los Profesionales Enseña Ecuador quienes cambiarán las costumbres de los niños y jóvenes matriculados asistentes a la materia de “Emprendimiento y Gestión”, así

como también servirá de ejemplo clave para probar que si se puede enseñar de una manera diferente a la tradicional.

## **4.5 RECURSOS**

### **4.5.1 Recursos Humanos**

Los recursos humanos se definen según sus funciones, dependiendo del tipo de organización al que este pertenezca, a su vez, asesora, no dirige a sus superiores, tiene la facultad de dirigir las operaciones de los departamentos. Las principales funciones de los recursos humanos son; Ayudar y prestar servicios a la organización, a sus dirigentes, gerentes y empleados, Evaluar el desempeño del personal, promocionando el desarrollo del liderazgo, Distribuir políticas y procedimientos de recursos humanos, Desarrollar un marco personal basado en competencias. (Chiavenato, 2005)

El programa “Saber Emprender” requerirá de calidad en sus recursos humanos en todas sus actividades para poder aplicar eficazmente el modelo dentro de las diferentes áreas donde se requiere, recordemos que el plan de implementación necesita de una buena selección de tutores o promotores, quienes guíen a los futuros docentes transformadores. El recurso Humano en este caso será la pieza fundamental, a continuación en la tabla No 24 se detallara el perfil del profesional que se requerirá en cada caso.

OCUPACION	CANTIDAD	COMPETENCIA
TUTOR	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comunicación clara y precisa</li> <li>- Buenas relaciones interpersonales</li> <li>- Análisis de información y capacidad de comprensión</li> <li>- Liderazgo</li> <li>- Integralidad y ética profesional</li> <li>- Resiliencia</li> <li>- Adaptación al cambio y flexibilidad a las modificaciones</li> </ul>
PROFESIONAL ENSEÑA ECUADOR	10 (Mínimo)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Organizar y animar situaciones de aprendizaje</li> <li>- Gestionar el proceso de aprendizaje</li> <li>- Elaborar y fomentar el trabajo en equipo</li> <li>- Participar en la gestión de la escuela</li> <li>- Informar y relacionarse con los padres</li> <li>- Utilizar nuevas tecnologías</li> <li>- Mejora continua</li> </ul>

Tabla No 24      Recursos Humanos  
Fuente: Autor

#### 4.5.2 Recursos de Comunicación

Los recursos de comunicación se definen como todos los medios que pasan a través de una empresa como canal entre la información y oferta de la compañía hacia el público y mercados en general, construyendo una imagen de sus productos y servicios. El objetivo de los recursos de comunicación aparte de captar la atención del usuario o potencial cliente, es generar una

relación de confianza captando su atención durante un largo plazo. Puede ser verbal, físico o visual, red o web, entre otras. Cada persona tiene preponderancia por un canal en específico, el cual se debe descubrir y atacar.

En el caso del programa “Saber emprender” se necesitarán algunos recursos de comunicación, como material importante para la buena difusión del manual de emprendimiento en todas sus etapas. El objetivo es que la gente conozca el programa, se familiarice y lo comparta, de igual manera al momento de presentar en la organización Enseña Ecuador se deberá exponer el manual con material complementario, donde se mire el objetivo del mismo, las estrategias, los logros, el tiempo que tomará aplicarlo. El plan de acción es tener dos fuentes de comunicación como mínimo, por eso se realizará un folleto en físico y en medio digital. A su vez esto servirá tanto para capacitar a los promotores como a los futuros PECs quienes contarán con el material que se transformará en una especie de guía facilitando el trabajo de enseñanza. A continuación en el gráfico No 25 se presentará la portada del folleto que servirá de material complementario.



Grafico No 25

Portada Folleto  
Fuente: Autor

#### 4.5.3 Recursos Financieros

Los Recursos Financieros se definen según su naturaleza, como los elementos propios o ajenos de carácter económico y tangible que las empresas requieren para el desarrollo de sus actividades; los recursos monetarios pueden ser el efectivo, aportaciones de socios en acciones, utilidades, créditos bancarios, emisión de bonos, entre otros. Todos los recursos deberán tener un adecuado manejo y su productividad en el futuro dependerá de las decisiones que tengan la alta gerencia y el éxito de la empresa.



En el caso del programa “Saber Emprender”, como se detalló al inicio es una actividad realizada para beneficiar a una parte de la sociedad, mas no para lucrar de ella, así mismo el modelo va a ser instaurado dentro del giro de negocio de la Organización Enseña Ecuador, la cual tiene objeto de no percibir lucro. De ese modo los recursos financieros serán cubiertos en su totalidad por la autogestión que se realice, el objetivo es cubrir con los gastos necesarios para el programa con donativos, aportaciones de socios clave, entre otros rubros que entren para financiar la ejecución del programa. Se realizara un presupuesto de un balance de resultados anual con todas las actividades que lo podrán observar en el grafico No 26

## Balance Presupuestado de Resultados

	CANTIDAD	TOTAL	PORCENTAJE
<b>INGRESOS</b>		<b>36200</b>	
Aporte de socios clave	28960		80.0%
Donaciones	7240		20.0%
<b>Total</b>	<b>36200</b>		
<b>Gastos operativos</b>		<b>35200</b>	
Entrenamiento y capacitación Promotores	1600		4.42%
Activacion PECS	3600		9.94%
Remuneración personal	24000		66.30%
Material y desarrollo	2500		6.91%
Administración y gestión	3500		9.67%
<b>Total</b>	<b>35200</b>		
<b>Gastos operativos: Otros</b>		<b>1000</b>	
Otros gastos operativos	1000		2.76%
<b>Total</b>	<b>1000</b>		
<b>Gastos operativos totales</b>		<b>36200</b>	
<b>Ganancias Brutas</b>		<b>0</b>	

Grafico No 26 Balance de Resultados

Fuente: Autor

Los rubros más importantes a financiar son básicamente el reclutamiento, entrenamiento, selección del personal, así como también su remuneración, es decir los gastos más importantes se realizarán para la formación de calidad del futuro docente. A continuación en los siguientes gráficos se detallarán todos los rubros, y demás cuentas que posee el programa. Se realizara un presupuesto de un balance de resultados con todas las actividades para cada mes. A continuación se detallan las fuentes de ingreso y gastos según sus porcentajes.

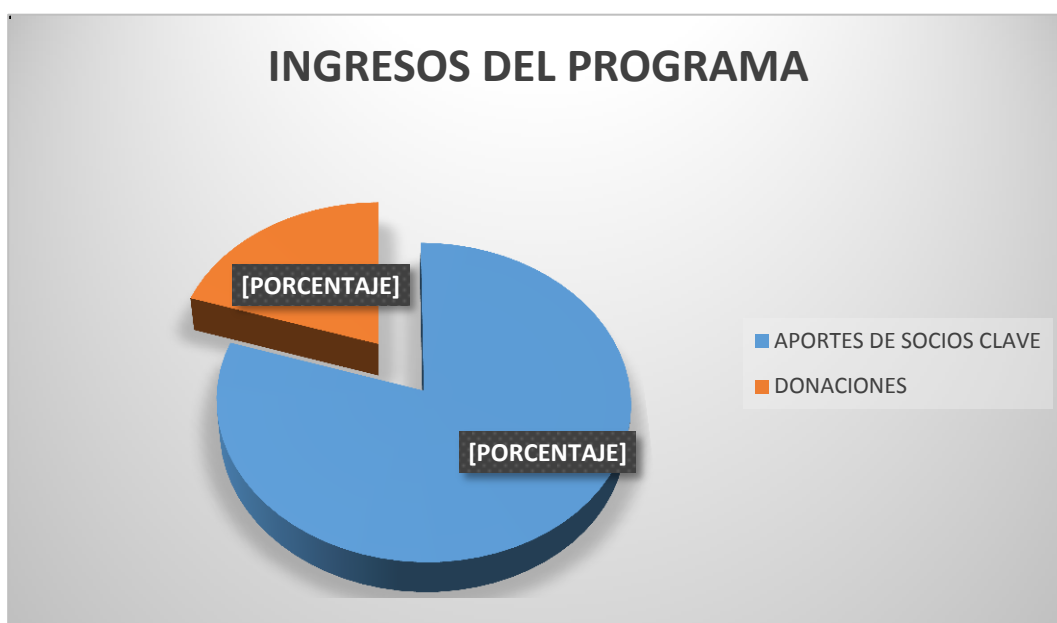
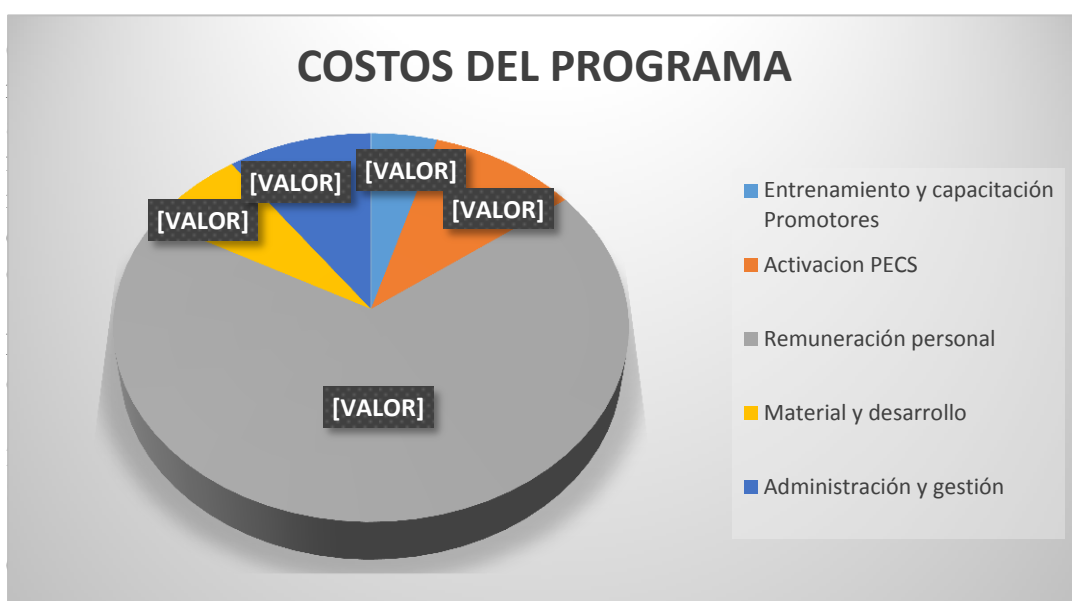


Gráfico No 27 Ingresos del Programa “Saber Emprender”

Fuente: Autor

La financiación del desarrollo del programa, se lo realizaría principalmente con la aportación de socios claves, dentro de los cuales se encuentran las empresas del sector privado, otras ONG, asociaciones no gubernamentales, entre otras organizaciones que quieran aportar a la causa de fomentar

docentes competentes para un servicio de educación de calidad a los niños y jóvenes de sectores vulnerables. Se presupuesta que el 80% de los ingresos del programa van a ser de este grupo, mientras que tan solo se pretende recaudar el 20% de ingresos con donaciones de particulares, es decir personas en general quienes aporten a la causa.



Costos del Programa “Saber Emprender”

Fuente: Autor

### Entrenamiento y Capacitación

Este rubro es el primero y más importante, es por esto que tiene una parte significativa del presupuesto. Los desembolsos de dinero se harán en este punto para preparar y seleccionar a los mejores promotores o tutores con el objetivo de guiar a los futuros PEC en su tarea de manejar el manual de emprendimiento con eficacia. El cálculo se hizo en base al tiempo donde la

capacitación durará 4 semanas, por este tiempo a los participantes los cuales se esperan que sean 2 tutores, se les dará alimentación y movilización calculando 8\$ por día, siendo 5 días a la semana se multiplica y al final se suma los premios o incentivos que se les dará a los tutores graduados por completar satisfactoriamente el proceso de selección evaluados en 200\$ por cada persona. En el año se realizarán 2 procesos de capacitación como lo demanda el plan de implementación, por lo cual se preparará a 4 tutores en total en un año.

### **Activación PEC**

Así mismo como el entrenamiento a los promotores, la activación PEC es sumamente importante por lo que se invertirá en una enseñanza de calidad. La única diferencia es radica en que los futuros profesionales se preparan en más cantidad, por ende se multiplica el gasto por el número requerido de personas. El cálculo se hizo en base al tiempo donde la activación durará 2 semanas, por este tiempo a los participantes los cuales se esperan que sean mínimo 25 personas, se les dará alimentación y movilización calculando 8\$ por día, siendo 5 días a la semana se multiplica y al final se suma de igual forma el premio por haber completado el curso satisfactoriamente evaluados en 100\$ por cada persona, recordando que es un modelo complementario al que maneja la organización Enseña Ecuador. En el año se realizarán 2 procesos de activación como lo demanda el plan de implementación, por lo cual se preparará a 20 Profesionales Enseña Ecuador en total en un año.

### **Remuneración Personal**

Una vez graduado el profesional, y asignado a un colegio se dará un seguimiento y apoyo durante sus dos años de pedagogía, en ese tiempo el profesional gozará de un bono el cual será complementario al salario que percibe el trabajador por parte del colegio y al que brinda la organización Enseña Ecuador según su modelo. El bono extra que dará el programa está avaluado en 120\$ por cada uno de los PECs, que en total en el año se espera 20 personas, durante el período lectivo según el régimen de cada unidad educativa correspondiente, el cálculo se lo hizo por 10 meses año calendario escolar.

### **Material y Desarrollo**

La inversión en material, son todos los recursos de comunicación, tanto físicos como digitales para la eficaz ejecución del mismo en todas sus áreas, desde la capacitación y selección de promotores, activación de PEC, publicidad y difusión del programa. Esta actividad posee rubros muy importantes por ende goza de una gran parte del presupuesto anual con el afán de promocionar el modelo.

### **Administración y Gestión**

El arduo trabajo de gestionar y verificar que todo el proceso del programa salga a la perfección, conjuntamente de la planificación de tareas tiene un costo, así mismo para el personal de apoyo. Este rubro va destinado para la gente que hace posible la ejecución de programa.

#### **4.6 TEMPORALIZACION**

El plan de inclusión del programa debe tener un periodo de inicio y finalización, estableciendo un tiempo estimado para poder cumplir con éxito el objetivo propuesto. El periodo de tiempo deberá ser normalizado y medido mediante se vayan realizando las actividades dentro del plan. Se deberá también detallar un cronograma de actividades o metodología a realizarse durante el desarrollo del programa.

El plan de implementación del programa tomaría aproximadamente de dos a tres meses para instaurarse correctamente dentro de la organización, empezaría a contar desde el primer día con los acercamientos y diálogos con la directiva para la presentación y posterior aprobación del proyecto y terminaría básicamente cuando el primer Profesional Enseña Ecuador con mención en emprendimiento vaya a un aula y se mantenga durante las primeras 4 semanas. Cabe recordar que este proyecto es

complementario al modelo vigente, por esto no interrumpirá con los tiempos ni la planificación del mismo. La instauración se lo hará a la par y se empatarían los 2 modelos cuando se termine, en este caso la instrucción de verano, para empezar con la capacitación del programa de emprendimiento. A continuación se analizará en el grafico No 29 el cronograma de actividades que se deberá realizar para cumplir con la planificación

ACTIVIDADES	MESES											
	MES 1				MES 2				MES 3			
	SEMANAS											
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Paso1. Introduccion del programa en la Organizacion Enseña Ecuador												
Paso2. Se enseña el Modelo y selecciona a los promotores												
Paso3. Se activa a los PECS por medio de promotores												
Paso4. Se aplica el modelo hacia los estudiantes por medio de los PECS												

Grafico No 29 Cronograma del plan de implementación

Fuente: Autor

La organización en su área de reclutamiento busca a las personas para insertarlas dentro del modelo, esto lo hace 2 veces al año, lo que significa que el plan de implementación con el propósito de ir a la par con el sistema dentro de la empresa se

repetirá igualmente 2 veces en el año, multiplicando su alcance y repitiendo el mismo proceso. Es decir el cronograma se repetirá 2 veces durante el primer año de implementación, empezando el primero el mes de Marzo hasta Junio, dejando el segundo ciclo para el mes de Agosto y Septiembre.

## 5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 5.1 CONCLUSIONES

- Tras analizar cada uno de los aspectos tanto culturales como sociales de las zonas vulnerables de la región, convirtiendo al Ecuador un país subdesarrollado por la falta de calidad en su educación, podemos concluir que hace falta un sistema nuevo basado en generar nuevas competencias, experiencias, costumbres y habilidades las cuales permitan a la siguiente generación cambiar la realidad social de la región que en su mayoría es mala y sin acceso a muchos factores como infraestructura digna, salud, educación, bienes y servicios varios necesarios para el buen vivir y desarrollo de las comunidades.
- Como conclusión y parte del desarrollo del programa “Saber Emprender” identificamos a la organización Enseña Ecuador como gran gestor de cambio en las comunidades rurales llevando un modelo diferente y eficaz que permite acortar la brecha generacional que existe entre el sector rural y urbano.
- La Organización Enseña Ecuador es el mejor medio para que el programa de emprendimiento “Saber Emprender” llegue a las zonas vulnerables, las cuales



necesitan una educación de calidad, a diferencia de cualquier ente gubernamental, debido que no existe tanta burocracia para insertar el modelo, la facilidad de empatar el mismo con el manual dentro del programa, así mismo por compartir los mismos objetivos y metas.

- Concluimos que la organización Enseña Ecuador posee un equipo de trabajo excepcional, profesional, alineado con los objetivos que tiene la empresa, con mucha experiencia en el área de emprendimiento nacional e internacional, competente para la buena inclusión del programa de emprendimiento dentro de la organización como en la sociedad en sí.
- Después de revisar las tablas y estadísticas en general, como conclusión importante para el desarrollo del programa se puede determinar que la realidad social donde viven los niños y jóvenes, la siguiente generación, es deplorable para la creación de riqueza debido a que no se puede satisfacer algunas necesidades básicas como el acceso al internet, agua potable, luz, entre otros factores claves para la creación de empresas, empleo e innovación.
- Concluimos que el ministerio de educación con el afán de generar nuevas competencias, y como parte de estrategias para mejorar la educación, ha decretado por ley que se instauren en todas las unidades educativas del país la materia denominada “Emprendimiento y Gestión”, la misma que ha estado vigente desde el año pasado, sin embargo no ha tenido el mejor enfoque y por ende malos resultados. Observamos que los jóvenes estudiantes poco interés ponen en la nueva asignatura debido a la falta de docentes con conocimiento en el área y una

metodología que desarrolle el espíritu emprendedor e innovador de los niños y jóvenes.

- Observamos que la mayoría de la población residente en zonas rurales del cantón Quito tiene una ocupación “profesional” de jornalero, agricultor, pesquero, silvicultor, entre otras ocupaciones manufactureras. Que si bien es un trabajo digno y duro, no genera valor ni desarrollo de las comunidades. Existen un sin número de necesidades insatisfechas dentro de una parroquia y hay poca gente que oferta, debido principalmente a un tema generacional, de costumbre, donde en la familia el hijo debe tener la misma ocupación de su padre, sea por obligación, por gusto, por miedo al cambio, este fenómeno cultural se repite en la mayoría de la población e impide el desarrollo de la comunidad y región.
- El programa “Saber Emprender” puede ser una herramienta eficaz para llenar vacíos que existe en la educación actual en cuanto a emprendimiento se refiere. Descrito como un manual es muy fácil de insertar dentro de la metodología actual, un gran ejemplo es la inclusión del mismo dentro de un modelo internacional
- El material de desarrollo, los recursos humanos, el capital, la capacitación y enseñanza que el programa necesita deberá estar alineado según lo planificado para que su inclusión dentro de cualquier área sea exitosa y sin ninguna demora ni problema alguno.

- Podemos concluir que existe una necesidad de crear una cultura empresarial nueva que envuelva a docentes que motiven la generación de nuevas ideas, niños y jóvenes que crean, sueñen en cambiar su realidad, familias enteras que cambien sus costumbres, y proyecte la generación de nuevas oportunidades para que la gente de zonas rurales, es decir a mayoría de la población salga de esa realidad social histórica.

## **5.2 RECOMENDACIONES**

- La principal recomendación es para la organización “Enseña Ecuador” de llevar a cabo todos los aspectos propuestos por el programa “Saber Emprender” presentado en la presente disertación.
- La búsqueda de mejores y nuevas competencias en el ámbito educacional, para fomentar el emprendimiento y la generación de nuevos negocios
- La vinculación con las comunidades rurales debe crecer, y trabajar juntos para lograr un desarrollo a base de conocimiento un futuro nuevo para la región.
- El manejo de nuevas herramientas, modelos, programas vanguardistas para cambiar la realidad y el sistema educativo que poco aporta a la generación de nuevas competencias

- La capacitación de los docentes, agentes de cambio más importantes que tiene un país, quienes entran en un sistema de educación sin generar riqueza conformándose con el poco conocimiento que tienen y limitados recursos.

## 6. BIBLIOGRAFIA

1. *Enseña Ecuador. (2015). Enseña Ecuador. Obtenido de* <http://www.ensenaecuador.org/nuestro-programa/>
2. Favorita, C. I. (2012). *Corporacion la Favorita*. Obtenido de <http://www.corporacionfavorita.com/portal/es/web/favorita/ensena-ecuador>
3. Osterwalder, A. (2011). *Generacion de modelos de negocio*. Obtenido de [http://www.slideshare.net/JoseMendozaCastillo/generacion-de-modelos-de-negocio?from\\_m\\_app=ios](http://www.slideshare.net/JoseMendozaCastillo/generacion-de-modelos-de-negocio?from_m_app=ios)
4. SAMUEL, T. (2013). *Centro de informacion para la innovacion personal*. Obtenido de <http://www.tknika.eus/liferay/web/aldizkaria/15-zenbakia/la-educacion-emprendedora-2->
5. Strickland, T. &. (2004). *Administracion estrategica* .
6. Bouncocore. (1980). *Fuentes primarias y mas*. Obtenido de <http://fuentesprimsec.blogspot.com/2011/10/fuentes-primarias.html>
7. Definicion.De. (2016). *Definicion*. Obtenido de Defic: <http://definicion.de/proceso/>
8. Cornejo, M. A. (2004). *El Poder Transformador*.
9. Domínguez Tufiño, R. C. (2013). Sistema integrado de gestión para una empresa sin fines de lucro, caso Fundación María José para la adolescente embarazada. Quito, Ecuador: Tesis.
10. Enseña Ecuador. (2015). *Enseña Ecuador*. Obtenido de <http://www.ensenaecuador.org/nuestro-programa/>

11. Favorita, C. I. (2012). *Corporacion la Favorita*. Obtenido de <http://www.corporacionfavorita.com/portal/es/web/favorita/ensena-ecuador>
12. INEC. (2015). *INSTITUCIONES FISCALES DE PICHINCHA*. QUITO.
13. Javier, D. (2014). *Negocios y emprendimiento* . Obtenido de <http://www.negociosyemprendimiento.org/2014/01/como-formar-ninos-con-mentalidad-emprededora.html>
14. María, R. E. (2015). *La mente es maravillosa*. Obtenido de <https://lamenteesmaravillosa.com/claves-parar-inspirar-el-espiritu-emprededor-en-jovenes-y-ninos/>
15. Maureira, A. (2012). *Emprender o Morir*.
16. Nerici. (1985). *slide share*. Obtenido de [http://es.slideshare.net/damy\\_iza/educacin-definicion-concepto-8659883](http://es.slideshare.net/damy_iza/educacin-definicion-concepto-8659883)
17. Osterwalder, A. (2011). *Generacion de modelos de negocio*. Obtenido de [http://www.slideshare.net/JoseMendozaCastillo/generacion-de-modelos-de-negocio?from\\_m\\_app=ios](http://www.slideshare.net/JoseMendozaCastillo/generacion-de-modelos-de-negocio?from_m_app=ios)
18. Ruiz, R. V. (2010). *eumed*. Obtenido de <http://www.eumed.net/librosgratis/2013a/1321/gestion.htm>
19. SAMUEL, T. (2013). *Centro de informacion para la innovacion personal*. Obtenido de <http://www.tknika.eus/liferay/web/aldizkaria/15-zenbakia/la-educacion-emprededora-2->
20. Strickland, T. &. (2004). *Administracion estrategica* .
21. Zanchetta, M. B. (2016). *Wordreference*. Obtenido de <http://www.wordreference.com/definicion/>
22. SAMUEL, T. (2013). *Centro de informacion para la innovacion personal*. Obtenido de <http://www.tknika.eus/liferay/web/aldizkaria/15-zenbakia/la-educacion-emprededora-2->
23. Ultimas Noticias. (2012). *Ultimas noticias*. Obtenido de <http://www.ecuadornoticias.com/2012/10/mapa-de-quito.html>
24. Comision Europea. (2003). *Libro Verde del espiritu empresarial*.
25. Garcia, M. (2009). *Manual jovenes emprendedores*. Obtenido de [file:///C:/Users/andre\\_000/Dropbox/Seminario%20de%20Trabajo%20Titulacion/Manual-Jóvenes-Emprendedores-Generan-Ideas-de-Negocio1.pdf](file:///C:/Users/andre_000/Dropbox/Seminario%20de%20Trabajo%20Titulacion/Manual-J%C3%B3venes-Emprendedores-Generan-Ideas-de-Negocio1.pdf)
26. María, R. E. (2015). *La mente es maravillosa*. Obtenido de <https://lamenteesmaravillosa.com/claves-parar-inspirar-el-espiritu-emprededor-en-jovenes-y-ninos/>

27. Ministerio de trabajo y promocion de empleo . (2009). *manual de jovenes emprendedores*.
28. Secretaria General de Educación y Formación Profesional de Madrid. (septiembre de 2003). Obtenido de  
file:///C:/Users/andre\_000/Downloads/espíritu\_emprendedor\_motor\_futuro\_guia\_profesor.pdf
29. Yolanda, G. (2012). *Educación para el Emprendimiento*. Obtenido de  
file:///C:/Users/andre\_000/Dropbox/Seminario%20de%20Trabajo%20Titulacion/[2]%20Nieto%20García,%20Y.pdf

## 7. ANEXOS

## Reconociendo tus capacidades emprendedoras



Reflexiona durante unos minutos en la respuesta para las siguientes preguntas y escríbelas.

¿Quién soy?

¿Hacia dónde voy? (imagínate dentro de 5 años)

Para que reconozcas tus capacidades emprendedoras, te invitamos a llenar el siguiente cuestionario.

No.	Habilidades emprendedoras	A	6-10 Fuerte	0-4 No muy fuerte	B	0-4 Un poco débil	6-10 Débil
1	Búsqueda constante de nuevas oportunidades						
2	Compromiso con las actividades que realiza						
3	Perseverancia y capacidad para enfrentar problemas						
4	Exigir eficiencia y calidad						
5	Evaluar riesgos						
6	Planificación						
7	Búsqueda de información						
8	Fijación de metas						
9	Capacidad para persuadir y generar redes de apoyo						
10	Autoconfianza						
PUNTAJE TOTAL							

**ANEXO NO 1 RECONOCIENDO TUS CAPACIDADES EMPRENDEDORAS**

**ANEXO NO 2 REFORZAR TUS CAPACIDADES EMPRENDEDORAS**

Habilidad	¿Qué haré para reforzarla?





Mis experiencias personales	
Mis habilidades: "Soy bueno haciendo lo siguiente..."	
1	
2	
3	
4	
5	
Mis intereses: "Quiero hacer lo siguiente..."	
1	
2	
3	
4	
5	
Mis experiencias: "Tengo experiencia de trabajo o estoy capacitado para hacer lo siguiente..."	
1	
2	
3	
4	
5	

No.	Productos	Necesidad que satisfacen
1		
2		
3		
No.	Servicios	Necesidad que satisfacen
1		
2		
3		
4		

## ANEXO NO 4 FORMATO DE ANÁLISIS DE IDEAS DE NEGOCIOS

### Formato de análisis de ideas de negocios

Nombre del negocio o empresa:

.....

1. Servicios que ofrece o producto que vende:

.....

2. ¿Cuándo y por qué el propietario decidió iniciar este negocio?

.....

.....

3. ¿Por qué el propietario piensa que fue una buena idea iniciar ese negocio?

.....

.....

4. ¿Cómo averiguó el propietario lo que la gente de la localidad deseaba?

.....

.....

5. ¿Qué fortalezas usó el propietario para iniciar este negocio (por ejemplo: experiencia previa, entrenamiento, antecedentes familiares, contactos personales).

.....

.....

6. ¿Qué problemas tuvo que enfrentar el propietario al iniciar el negocio?

.....

.....

7. ¿Ha cambiado el servicio o el producto del negocio en el transcurso del tiempo?

.....

.....

Notas:

.....

.....

## ANEXO NO 5 PENSAMIENTO CREATIVO: LLUVIA DE IDEAS

<b>Empieza con una palabra, y escribe todas las ideas que te acudan a la mente. Continúa hasta cuando no se te ocurra nada más.</b>

Idea	Comentario

Negocios en mi localidad	
Actividad	Idea de negocio
1. Actividad.	
2. Conocimiento y habilidades de las personas.	
3. Presencia de instituciones.	
4. Presencia de industrias.	
5. Sustitución de importaciones	
6. Productos elaborados con desechos o reciclados	
7. Publicaciones.	
8. Ferias comerciales y exhibiciones	

## ANEXO NO 6 ANÁLISIS DE IDEAS DE NEGOCIOS

Idea	¿Qué necesidad de tus clientes atenderás?	¿Qué producto o servicio venderás?	¿A quién le venderás?	¿Cómo venderás tus productos o servicios?	¿Cómo te beneficiará a ti o tus socios?

Complementa este análisis respondiendo el siguiente cuestionario para cada una de las ideas seleccionadas:

Análisis de Ideas de negocios			
Idea de Negocio:			
Pregunta	sí	no	Anotaciones
¿Conoces los productos y/o servicios relativos a este negocio?			Describe los
¿Tienes experiencias que puedan ayudarte a poner en marcha este negocio?			Describe tu experiencia
¿Tienes habilidades para operar este negocio?			Describe tus habilidades
¿Puedes obtener información y asesoría para este negocio?			¿Dónde y cuál?
¿Tienes contactos para lograr posicionar el negocio en el mercado?			Menciona tus contactos
¿Tienes información acerca de si habrá suficientes clientes?			Menciona tu información
¿Conoces los productos y/o servicios relativos a este negocio?			Describe los
¿Necesita este negocio equipo, local, personal calificado?			¿Cuál?
¿Necesitas financiamiento para comprar lo que se requiere?			¿Por qué?
¿De dónde obtendrás los recursos que se necesitan para iniciar el negocio?			Menciónalos
¿Puedes imaginarte a ti mismo operando el negocio dentro de 10 años?			¿Cómo?
¿Este negocio se adapta a tus características y habilidades personales o de grupo?			¿Cómo?
<b>Total</b>			

## ANEXO NO 7 PRESENTANDO MI IDEA DE NEGOCIO

**Mi idea de Negocio:**

.....  
 .....  
 .....

**Tipo de Negocio:**

- ☐ Producción  
☐ Comercio mayorista  
☐ Comercio minorista  
☐ Servicios

**¿Qué nombre le pondrás a tu negocio?**

.....  
 .....

**Mis productos o servicios serán:**

.....  
 .....  
 .....

**Mi clientela será:**

.....  
 .....  
 .....

**Las necesidades de mi clientela que serán satisfechas son:**

.....  
 .....  
 .....

**Experiencia, habilidades y conocimientos que tengo sobre este tipo de negocio:**

.....  
 .....  
 .....

**Calculo que para iniciar este negocio necesitare una inversión de:** S/. .....

- ~ Infraestructura:.....  
 ~ Equipos:.....  
 ~ Capital de Trabajo:.....  
 ~ Otros:.....

**Pienso que puedo conseguir este capital de:**

- Préstamos Familiares:..... S/.  
 Ahorro Personal:..... S/.  
 Institución financiera:..... S/.  
 Otros:..... S/.

He seleccionado esta idea de negocio porque:

.....

.....

.....

¿A qué precio venderé mi producto?

.....

.....

.....

¿Dónde se ubicará mi negocio?

.....

.....

.....

¿Quiénes son mis principales competidores?

Nombre:	Producto o Servicio	Fortalezas y debilidades de su producto

¿Cómo promocionaré mis productos o servicios?

.....

.....

.....

Datos personales

Nombres y apellidos:
Dirección:
Teléfono:
Correo electrónico: